

To wyrażenie jest jedną z odmian sprzedaży telefonicznej. Zapotrzebowanie na pracowników w tej branży stale rośnie, firmy prześcigają się w ofertach pracy, a studenci zastanawiają czy to dobry sposób na rozpoczęcie kariery zawodowej.

Nowy trend

Call trading opiera się na telefonicznej sprzedaży produktów światowych marek na dużą skalę. Konsultanci korzystają z nowoczesnych systemów telekomunikacyjnych i mają zapewniony codzienny, indywidualny coaching. Pracują w oparciu o specjalnie przygotowane dla nich bazy klientów. Najlepsze firmy z regionu oferują nowoczesne warunki pracy umożliwiając konsultantom śledzenie poszczególnych etapów sprzedaży na ekranie ich komputera oraz zapewniają obsługę posprzedażową wyłączając z tego procesu telemarketera. Oszczędzają dzięki temu czas konsultantów, którzy skupiając się na rozmowach handlowych osiągają nieporównywalną z innymi branżami sprzedaż.

Dla kogo?

Call traderem może zostać każdy, bez względu na wiek, wykształcenie czy doświadczenie zawodowe. Nie oznacza to jednak, że praca nie wymaga szczególnych umiejętności. Najlepsi konsultanci zaznaczają, że nie odnieśliby sukcesu bez umiejętności słuchania i zrozumienia klienta oraz pewności siebie. Te dwa czynniki są kluczowe w odniesieniu sukcesu, właśnie na te cechy pracodawcy zwracają szczególną uwagę awansując pracowników na wyższe stanowiska.

Zapotrzebowanie jest duże

Stale rośnie liczba propozycji pracy dla call traderów. Na popularnych portalach pracy czy studenckich Biurach Karier dziennie pojawia się po kilkanaście ogłoszeń pracy na te stanowiska. Najwięcej ofert spotkać można w miastach, gdzie rynek ten jest dobrze rozwinięty, takich jak Warszawa, Wrocław, Kraków czy Toruń. Zarobki są zróżnicowane w zależności od firmy. Stawka godzinowa waha się od 5 do 10 zł. Na pensję składa się więc podstawa, premia oraz ewentualne bonusy czy konkursy. Staramy się zapewniać konsultantom najlepsze warunki pracy. Stale rozwijamy też system motywacyjny w naszej firmie, który cieszy się dużym uznaniem wśród pracowników – mówi Paulina Kaja, kierownik działu HR firmy Contact Center.

Dorywczo czy na stałe?

Wśród pracowników znajdują się zarówno osoby, które tymczasowo chcą podreperować budżet, jak i rozpoczynający w ten sposób karierę zawodową. Dla tych drugich firmy call center umożliwiają awanse wewnętrzne. Co pewien czas ogłaszane są konkursy na stanowiska managerskie – mówi Paulina Kaja z Contact Center – każdy kto u nas pracuje może taki awans otrzymać, wystarczy osiągać wyniki i mieć odpowiednią motywację. Ci, którzy mają zamiar zacząć się na dłużej mogą uczestniczyć w regularnych szkoleniach obejmujących tematykę przydatną w każdym zawodzie. Rozpoczęcie pracy w branży call trading może okazać się więc przepustką do rozwoju kariery zawodowej w przyszłości.

europort media