

Kereskedelmi értékesítő:

A kereskedelem ágazat 3 éves képzése, amely szakképzettség megszerzésével zárul. A kereskedelmi értékesítő a korszerű eladástechnikák alkalmazásával kiszolgálja és tájékoztatja a vásárlókat. Értékesítési stratégiája a vevői igényeken alapul, tevékenysége kiterjed továbbá az áru beszerzésére, átvételére, készletkezelésére, állagmegóvására.

KOMPETENCIA ELVÁRÁS

Önállóság, felelősségtudat, kommunikációs készség, csapatban való együttműködés, precizitás, problémamegoldó képesség, jó kapcsolatteremtő képesség, empátia, digitális eszközök használata.

A SZAKKÉPZETTSÉGGEL RENDELKEZŐ

- felméri a vásárló igényeit, bemutatja az árut és a lehetséges kapcsolódó szolgáltatásokat, szakmai tanácsaival segíti a vásárlót a döntésben;
- kialakítja és fenntartja az üzlet polcképét;
- kezeli és ellenőrzi az árukészletet;
- feltölti az eladóteret áruval;
- közreműködik az árubeszerzés folyamatában: előkészíti a megrendelést vagy megrendeli az árut;
- az árut átveszi, minőségileg és mennyiségileg ellenőrzi, tárolja, kezeli, megóvja minőségét;
- betartja az egészségügyi és környezetvédelmi előírásokat;
- esetenként kezeli a pénztárgépet és számláz;
- kezeli a vevői panaszokat;
- kezeli a szakterületének megfelelő gépeket, berendezéseket, eszközöket.

Ajánlott minden fiatal számára, aki szeret emberekkel foglalkozni, szereti a változatos kihívásokat, ösztönzi a kereskedelmi dinamizmus, fontos számára a hosszú távú karrierlehetőség.