



UNIUNEA EUROPEANĂ



Titlul proiectului: DIGITTEH - Creșterea competențelor prin educație digitală și creativitate - stagii de practică inovative în Ialomița POCU 633/6/14/132901

AGENT COMERCIAL

PROFIL OCUPAȚIONAL

Descrierea ocupației: Practicanții unei astfel de ocupații reprezintă firma și are sarcina explicită de a vinde produsele firmei prin contactul direct cu clienții potențiali. Negociază în numele companiei prețul și condițiile de vânzare ale produselor sau serviciilor oferite de firmă în conformitate cu strategia de vânzare. Deseori munca de agent comercial presupune deplasarea în teritoriu la potențialii clienți, cărora trebuie să le prezinte produsele firmei și eventual să încheie contracte cu aceștia.

A. SARCINI PRINCIPALE

- Observă, studiază și cercetează piața produselor livrate de companie. Detectează noi clienți și oportunități de vânzări.
- Contactează potențiali noi clienți prin telefon, e-mail sau personal pentru a le prezenta oferta de produse sau servicii și a stabili un contract de vânzare-cumpărare cu aceștia. Menține legătura cu clienți vechi ai companiei.
- Negociază prețurile produselor în limitele stabilite de companie, completează și încheie contracte comerciale cu potențialii cumpărători.
- Livrează produsele solicitate de cumpărător.
- Coordonează activitățile de încasare și plată. Colectează banii rezultați din procesul de cumpărare-vânzare în conformitate cu contractul de vânzare-cumpărare aferent. Reprezintă compania pe piață și se preocupă de transmiterea de informații despre companie și îmbunătățirea imaginii companiei.
- Explică modul de funcționare a produselor sau serviciilor, prezintă prețul acestora și face demonstrații cu privire la funcționarea lor.
- Predă lista cu cererea de produse companiei.
- Întocmește și transmite oferta de produse sau servicii.
- Solicită companiei suplimentarea stocului privind anumite produse.
- Prezintă mostre de produse sau descrierea serviciilor oferite potențialului cumpărător
- Propune sugestii pentru elaborarea politicii de prețuri și contribuie cu sugestii la elaborarea cataloagelor de prezentare.
- Completează facturi, ordinele de plată și alte acte care atestă vânzarea-cumpărarea de produse sau servicii.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- Furnizează informații companiei cu privire la cererea-oferta de pe piață
- Asigură asistența tehnică pentru clienți pentru produsele sau serviciile livrate.
- Introduce în calculator cererile de ofertă/contracte colectate

B. Contextul muncii

Mediul fizic

- Activitatea se desfășoară atât la sediul unității cât și pe teren

Mediul socio-organizațional

- Munca se desfășoară preponderent în echipă
- Contactele interpersonale sunt foarte frecvente
- Sarcinile sunt mai mult nestructurate și nu au un caracter repetitiv pronunțat

C. Nivelul de educație și calificare

- Studii medii
- Nivel de calificare: N4

D. Cunoștințe și deprinderi

Cunoștințe referitoare la:

Limba română
Psihologie
Vânzări și marketing
Servicii clienți și personal
Funcționărești
Limbi străine

Tipuri de deprinderi:

Deprinderi folosite în învățare
Deprinderi de rezolvare a problemelor
Deprinderi sociale

E. Ocupații similare

Agent imobiliar (broker imobiliar)
Agent contractări și achiziții (brokeri mărfuri)
Agent de vânzări
Agent de asigurări

F. Categoria de salarizare

2- 3 Salarii minime pe economie