



UNIUNEA EUROPEANĂ



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

AGENT DE VANZARI

PROFIL OCUPAȚIONAL

Descrierea ocupației: Agentul de vânzări asigură distribuția fizică a produselor și serviciilor unei organizații. În cadrul acestei responsabilități agentul de vânzări prospectează piața de profil identificând principalele oportunități de vânzare, negociază condițiile de vânzare cu beneficiarii, creează condițiile de vânzare și prezintă obiectul vânzării, monitorizează clienții și satisfacția acestora

A. SARCINI PRINCIPALE

- Pregătește, examinează și analizează documentele financiar-contabile, declarațiile financiare și alte rapoarte, pentru a se asigura de acuratețea și conformitatea lor cu standardele procedurale;
- Întocmește, completează și verifică documentele contabile primare tipizate și netipizate, interne și externe;
- Înregistrează, sortează și depozitează documentele financiar-contabile în conformitate cu normele existente;
- Utilizează diverse programe informatice de specialitate pentru a introduce și înregistra datele primare;
- Calculează salariile, taxele și pregătește plata lor având grijă să fie respectate toate condițiile și aspectele legale;
- Alege conturile din planul de conturi în funcție de specificul activității și alocă intrările în conturile adecvate;
- Inventariază proprietăți și echipamente, înregistrând informații cum ar fi descrierea proprietății, valoarea și localizarea acesteia;
- Întocmește balanțe contabile, bilanțuri și anexele specifice pentru o perioadă determinată de timp;
- Efectuează, menține și analizează bugetele pregătind rapoarte periodice care compară costurile calculate și preconizate în buget cu cele reale;
- Raportează conducerii despre starea financiară a firmei/companiei/instituției
- Se preocupă de dezvoltarea sa profesională prin învățarea și utilizarea de noi proceduri de lucru, noutăți legislative și noi programe informatice specifice.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- Își reprezintă clienții în fața autorităților care gestionează impozitele punând la dispoziția acestora documentele financiar-contabile necesare

B. Contextul muncii

Mediul fizic

Activitatea se desfășoară în cea mai mare parte într-un mediu sigur și protejat, dar poate să presupună și deplasarea în teren.

Mediul socio-organizațional

- Programul de lucru presupune un orar variabil, în funcție de volumul de lucru.
- Activitățile desfășurate sunt în mare parte nestructurate, unele fiind realizate sub presiunea timpului.
- Libertate de decizie și asumarea responsabilității pentru deciziile luate.
- Interacțiuni interpersonale frecvente.

• Nivelul de educație și calificare

Școală postliceală / școală de maiștri
Nivel EQF: 5

D. Cunoștințe și deprinderi

Cunoștințe referitoare la:

Limbă maternă și limbi străine
Psihologie și științe comportamentale
Vânzări și marketing
Cunoștințe în domeniul serviciilor
Funcționarești
Matematică
Cunoștințe de TIC

Tipuri de deprinderi:

Deprinderi necesare în învățare
Deprinderi de comunicare
Deprinderi de utilizare a computerului (TIC)
Deprinderi de lucru în echipă („teamwork”)
Deprinderi profesionale de specialitate

E. Ocupații similare

- Representant comercial

F. Categoria de salarizare

1 - 3 Salarii minime pe economie