

Востребованность на рынке труда вакансий, связанных с реализацией товаров продажами очень велика, но существует ряд трудностей при подборе такой категории работников, как торговый агент или торговый представитель.

Прежде всего, хочется отметить, что существует ошибочное представление о том, кто такой торговый агент или торговый представитель. Как правило, сравнивают эту работу с распространением товаров по организациям, офисам, и в личном порядке, что практически является сетевым маркетингом. Такой способ продаж всем нам известен на примере продукции компании Гербалайф и др.

На самом деле, работа торгового агента - труд нелегкий и требует квалификации и просто физической выносливости. Торговый агент - это именно та категория работников, которая и обеспечивает компании продажу товара, а значит прибыль. Поэтому спрос на них очень велик, а подбор достаточно сложен. Есть и высокооплачиваемые торговые агенты, которые знают практически все методы и технологии продаж. Агент должен уметь правильно и грамотно работать с первичными бухгалтерскими и финансовыми документами при сопровождении товара. Он лицо материально-ответственное, работает с наличными деньгами и вопрос о порядочности сотрудника тоже стоит не на последнем месте. Эта работа требует творческого подхода, общаться с людьми может не каждый, необходимо убедить клиента сделать покупку именно у него, а не у другой компании, умело предложить систему скидок, бонусов и пр. Это требует от агента и знание основ психологии, быстро и умело ориентироваться в ситуации, принимать самостоятельно решения, работать на результат!

Вы видите в себе эти качества? Если искренне да, то можно сотрудничать с нашей компанией.

Как правило, агенты работают подолгу в одном месте и, пройдя школу торгового представителя, продвигаются по службе до начальников отдела продаж и региональных представителей. В каждой компании разработана своя методика продаж, начиная от схем маршрутов до алгоритма разговора с клиентами.

Торговый агент должен быть подвижен, коммуникабелен, уметь предлагать товар, знать о товаре практически все.

На вакансию торговых агентов, как правило, берут молодых людей с личными автомобилями, даже без опыта работы в коммерции, от 20 до 40 лет. Но существует ряд проблем: поскольку потребность в торговых агентах велика, то молодые люди, боясь материальной ответственности, трудностей и по ряду других причин, часто меняют места работы, надеясь заработать хорошие деньги, не прикладывая к этому особого труда.

Обычно заработок агента складывается из минимума плюс процент от реализации товара. В каждой компании - индивидуально. Наша компания не предлагает никакого

минимума, ваш заработок складывается из комиссионных (%) от успешных сделок либо из разницы: купи дешевле в Италии, продай дороже у себя дома (как происходит обычно).

Если Вы хотите стать нашим агентом / партнером, то Вы должны быть внедренным, в любой сектор экономики, то есть хорошо знать рынок сбыта своего региона. Причем не имеет значения разновидность товара или направление деятельности. Главное, чтобы идея была конкретной.

Например, невозможно говорить о мебели вообще, она уже давно есть на вашем рынке, причем на любой вкус. А вот если Вы скажете: "нужна мебель такая-то, от того-то производителя, она пользуется б?льшим спросом" - тогда мы сможем что-то предпринять.

Мы рассмотрим предложение о сотрудничестве если оно сформулировано конкретно, с названием интересующего товара, количества, ценового сегмента, предполагаемого объема, средствооборота. И еще желательно иметь бизнес план.

Кстати, о серьезности: заявки / предложения принимаются только на фирменном бланке предприятия, с указанием всех реквизитов: название фирмы, адрес, регистр. номер в ТПП, налоговый код, ФИО руководителя, телефон, факс, e-mail, web site.

Ждем конкретных заявок.

Компания ITALIA ALL SERVICES SRL - Ваш агент в Италии, телефон +39.02.3656.7561