

TECHNIK HANDLOWIEC

TECHNIK HANDLOWIEC planuje, organizuje i realizuje transakcje zakupu-sprzedaży na różnych szczeblach obrotu towarowego. Prowadzi działania marketingowe związane ze sprzedażą oraz sprawy ekonomiczno-finansowe w przedsiębiorstwie.

Prowadzi sprzedaż

Prowadzi działalność handlową

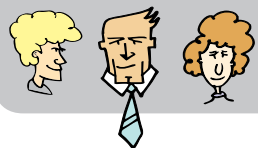
Organizuje sprzedaż

Organizuje działania reklamowe i marketingowe

Sprzedaje towary

Zarządza działalnością handlową

Sporządza dokumentację ekonomiczno-finansową



ja, ty, my, oni...

Będziesz pracować z ludźmi, w tym z partnerami handlowymi.

Powinieneś łatwo nawiązywać kontakty, posiadać umiejętności przekonywania i negocjowania.

Trafiają ci się trudni klienci.

W krótkim czasie trzeba zapamiętać dużo informacji: nazwy produktów i ich ceny.



kariera edukacyjna

Podobne umiejętności mogą być przydatne także w zawodach: technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych.

W pracy tej niezbędna jest umiejętność obsługi komputera oraz sprzętu biurowego.

Atutem w tej pracy może być posiadanie prawa jazdy oraz znajomość języków obcych.



warunki pracy

Praca technika handlowca odbywa się w stałych godzinach. Przeciętny czas trwania pracy to 8 godzin dziennie. Praca wykonywana jest w każdy dzień tygodnia.

Cały dzień będziesz pracować na stojąco, najczęściej w pomieszczeniach zamkniętych.

Często będziesz pracować pod presją czasu.

Będziesz odpowiedzialny za pracę zespołu.

Czynności związane z prezentacją towarów w większości przypadków odbywają się na stojąco, natomiast sporządzanie dokumentów z zawartej transakcji odbywa się przy stanowisku komputerowym w pozycji siedzącej.



kariera zawodowa

Możesz pracować w zespołach handlowo-marketingowych oraz instytucjach kontroli handlowej, np. Urzędzie Ochrony Konkurencji i Konsumenta.

Możesz również prowadzić własną firmę, w której zatrudnisz pracowników lub sam będziesz wykonywać wszystkie czynności od zaopatrzenia, sprzedaży, do końcowych rozliczeń finansowo-ekonomicznych.