



ПРОФЕССИЯ МЕНЕДЖЕР

**ПОРТРЕТ МЕНЕДЖЕРА.
СПЕЦИАЛИСТЫ СФЕРЫ
ТОРГОВЛИ**

Илья Валерьевич Мельников
Портрет менеджера.
Специалисты сферы торговли
Серия «Профессия: менеджер»

Текст предоставлен Ильей Мельниковым
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4942091

Аннотация

В современных условиях высока потребность рынка труда в специалистах-управленцах разного уровня. От уровня профессиональной подготовки и личностных качеств менеджера напрямую зависит успех компании. В книге подробно описан портрет менеджера, включающий содержание и условия труда, доминирующую профессиональную направленность, профессиональный тип личности, доминирующие интересы, дополнительные интересы, необходимые качества, медицинские ограничения, родственные профессии, перспективы профессионального роста и проч. Кроме того, в книге представлены специалисты, задействованные в торговой сфере. Это агент по закупкам, агент коммерческий, агент рекламный, агент по снабжению, администратор предприятия торговли, менеджер торгового зала, аукционист, бизнес-консультант, бренд-менеджер, брокер, директор магазина, директор отдела по работе с клиентами, заведующий хозяйством

предприятия торговли, коммерческий директор и др. Кратко описаны служебные обязанности каждого специалиста.

Содержание

Портрет менеджера	5
Специалисты сферы торговли	10
Агент по закупкам	11
Агент коммерческий	13
Агент рекламный	14
Агент по снабжению	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Портрет менеджера. Специалисты сферы торговли

Портрет менеджера

Торговля – приоритетное направление развития бизнеса, а главная фигура современного бизнеса – менеджер. Именно менеджер, а также другие специалисты торговой сферы являются сегодня наиболее востребованными на рынке труда.

Менеджмент (от английского «management» – управление, заведование, организация) – совокупность принципов, методов, средств и форм управления с целью повышения эффективности и увеличения прибыли. Различают производственный, информационный, финансовый, международный менеджмент, управление персоналом. Менеджеры работают в области торговли, сервиса, туризма, транспорта, промышленности, искусства, спорта, социальной сферы, здравоохранения и т.д.

Содержание труда менеджера в значительной мере определяется сферой его деятельности. Общими для всех специализаций являются организация и координация, оценивание и стимулирование деятельности персонала с целью повыше-

ния производительности и качества труда, экономии ресурсов, роста конкурентоспособности товаров и услуг, прибыли и благосостояния, удовлетворенности профессией (должностью) каждого работника.

Менеджер обеспечивает анализ и решение организационных, экономических, социальных вопросов в их взаимосвязи, регулирует процессы подбора, приема и перемещения персонала.

Условия труда. Рабочий день менеджера строго не нормирован, нередко возникают стрессовые ситуации, требующие принятия оперативных решений, сопряженных с риском. Общение в труде очень интенсивно. Менеджеру нужна подготовка в области экономики, права, маркетинга, рекламы, социальной психологии, психологии труда и управления. Он должен знать трудовое законодательство, организацию производства, владеть навыками общения с людьми и техникой ведения коммерческих переговоров.

Доминирующая профессиональная направленность – работа с людьми.

Профессиональный тип личности – социальный и предпринимательский.

Доминирующие интересы – общественная работа, управление, экономика, математика, право, педагогика, сфера обслуживания, торговля, области знаний, связанные с выбранной специализацией.

Дополнительные интересы – к истории, литературе, жур-

налистике, социологии, психологии.

Необходимые качества: сообразительность, рассудительность, ответственность, высокая эмоционально-волевая устойчивость, развитые аналитические, коммуникативные и организаторские способности, готовность к разумному риску. Менеджер должен быть смелым, решительным, обязательным, самокритичным, способным анализировать ситуацию и работать с людьми.

Медицинские ограничения. Работа не рекомендуется лицам, страдающим заболеваниями сердечно-сосудистой и нервной системы, имеющим дефекты речи и физические недостатки.

Родственные профессии: маркетолог, аналитик, экономист, предприниматель, администратор, организатор, специалист по связям с общественностью и т.д.

Перспективы профессионального роста – повышение квалификации, получение образования в смежных областях, административное продвижение.

К кандидату, желающему применить свои умения и навыки в торговой сфере, применяются следующие универсальные требования:

– *Умение работать с людьми.* Все больше значения придается привлечению клиентов, поэтому кандидату должно быть приятно работать с людьми и идти навстречу их пожеланиям, т.к. в торговле много коллективной работы и часто приходится работать в условиях стресса.

– *Умение приспосабливаться к обстоятельствам*. Рынок находится в постоянном движении, меняются и покупатели. Если сотрудник сможет легко перестраиваться, его карьера в торговле будет складываться успешно. Особое значение имеет умение находить решение в критических обстоятельствах.

– *Решительный настрой*. Соискатель должен проявлять напор и заинтересованность в работе, независимо от того, продает ли он какой-нибудь товар потребителю или предлагает изменения в систему заказов и торговых операций. Если он приступил к исполнению новых обязанностей, но работа у него не заладилась, или он в последний момент принял решение, которое себя не оправдало, от него требуется не опустить руки и суметь устранить последствия ошибки.

– *Верность работодателю и энтузиазм*. Работнику нужно гордиться компанией, в котором он работает, ее репутацией, товаром/услугами, которыми она производит, а также своим делом, являющимся одним из звеньев огромного процесса. Немаловажным фактором является также энтузиазм нового работника, который поможет справиться с трудностями первых месяцев работы.

Заработная плата специалистов по продажам чаще всего складывается из небольшого фиксированного оклада и процентов от совершенных сделок (что и составляет основную часть заработка). А многие крупные компании, использующие западный стиль управления, предлагают т.н. компенсационные пакеты (например, бонусы за завершение проектов

в поставленные сроки).

Специалисты сферы торговли

В сфере торговли занято много специалистов. Ниже представлены ключевые из них; кратко описаны их основные функциональные обязанности.

Агент по закупкам

Должностные обязанности агента по закупкам заключаются в следующем:

- Осуществляет работу по закупке у населения сельскохозяйственной продукции собственного производства в соответствии с заключаемыми договорами, определяющими характер и объем поставок, а также их оплату.

- Выезжает в сельскохозяйственные районы, выявляя потенциальных поставщиков (продавцов) производимой ими продукции и заключая с ними договоры купли-продажи.

- Проводит разъяснительную работу среди населения о порядке заключения договоров купли-продажи на обоюднo-выгодных условиях, принимает меры по установлению долгосрочных связей с производителями сельскохозяйственной продукции.

- Осуществляет контроль качества приобретаемой продукции.

- Оформляет в соответствии с установленным порядком документацию на издаваемую продукцию, заказывает контейнеры и транспортные средства для ее перевозки.

- Контролирует наличие необходимых приспособлений и санитарное состояние транспортных средств, предназначенных для перевозки, правильность проведения погрузочно-разгрузочных работ и рациональное размещение продук-

ции.

- Следит за соблюдением требований охраны труда при проведении погрузочно-разгрузочных работ.
- Сдаёт доставленную продукцию, оформляет установленную приемосдаточную документацию.

Агент коммерческий

К *должностным обязанностям* коммерческого агента относятся:

1. Участие в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.), а также оказанию различных коммерческих услуг.

2. Содействие покупке и продаже партий товаров (оптом), а также театральной, музыкальной и других видов творческой продукции (постановка представлений, выступление спортсменов, артистов, издание книг, запись музыкальных произведений и др.).

3. Обеспечение надлежащего оформления заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов, в том числе страховых и экспортных лицензий.

4. Выполнение необходимой технической работы при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.

5. Организация предоставления транспортных средств и обеспечение выполнения других условий, предусмотренных заключенными соглашениями, договорами и контрактами, оказание помощи в доставке товаров.

Агент рекламный

Функциональные обязанности рекламного агента заключаются в следующем:

- Осуществление в качестве посредника работы по представлению и продвижению товаров, услуг, коммерческих идей, выполнению комплекса мер, направленных на содействие их реализации или достижение других маркетинговых задач (соблюдая при этом этические нормы рекламирования товаров, услуг).

- Заключение договоров или соглашений между доверителем и посредником, определяющих характер и объем работ, которые необходимо выполнить за счет и от имени доверителя, а также их оплату по действующим тарифам или условиям договора (соглашения).

- Информирование потенциальных покупателей и потребителей о новых товарах, услугах, идеях; демонстрация их специфических особенностей и практическое использование объекта рекламы, убеждение в необходимости приобретения именно этого товара, услуги, идеи.

- Учет платежеспособности различных групп населения (при проведении рекламной работы).

- Составление и представление в установленные сроки необходимой отчетности.

- Стимулирование потребителя на повторное совершение

покупки товара и обращение за услугами.

– Выделение из сообщений, заявленных в средствах массовой информации, объекта рекламы дополнительными отличительными потребительскими качествами, преимуществами на рынке товаров и услуг, создавая спрос и побуждая тем самым покупателей и потребителей к заключению сделки.

– Принятие мер по обеспечению участия потенциальных покупателей и потребителей в презентациях товаров и услуг, а также в проводимых ярмарках, выставках, экскурсиях на предприятия, изготавливающих рекламируемую продукцию.

– Осуществление работы по популяризации предприятия-изготовителя, его коммерческих связей, принципов, положенных в основу его деятельности, направленной на формирование благожелательного отношения покупателей и потребителей и обеспечению престижа рекламодателя.

– Проведение разъяснительной работы среди покупателей и потребителей товаров о гарантиях, правах и способах защиты их интересов.

– Принятие участия в реализации перспективных планов подготовки и размещения рекламы с учетом характера спроса (равномерного или сезонного) на товары (услуги), совершенствовании методов ее проведения, а также в работе по повышению эффективности и снижению затрат, связанных с рекламой.

- Установление связи со средствами массовой информации по вопросам размещения рекламы.
- Изучение передового отечественного и зарубежного опыта организации рекламной работы, освоение новых видов рекламы, обеспечивающих выделение и продвижение рекламируемого объекта на рынке товаров и услуг.
- Осуществление взаимодействия с другими агентами по рекламе.

Агент по снабжению

В *должностные обязанности* агента по снабжению входит:

1. Получение по договорам, нарядам и другим документам товарно-материальных ценностей (сырья, материалов, оборудования, комплектующих изделий, инвентаря, канцелярских принадлежностей и т.п.).
2. Оформление документации на получаемые и отправляемые грузы, заказ контейнеров (другой тары), а также транспортных средств для их доставки.
3. Обеспечение внеплановых закупок материалов.
4. Отправление товарно-материальных ценностей в адрес предприятия или сопровождение грузов в пути следования, обеспечение сохранности и содействие их своевременной доставки.
5. Проверка состояния груза, принятие мер по замене материальных ценностей в случае обнаружения наружного брака.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.