

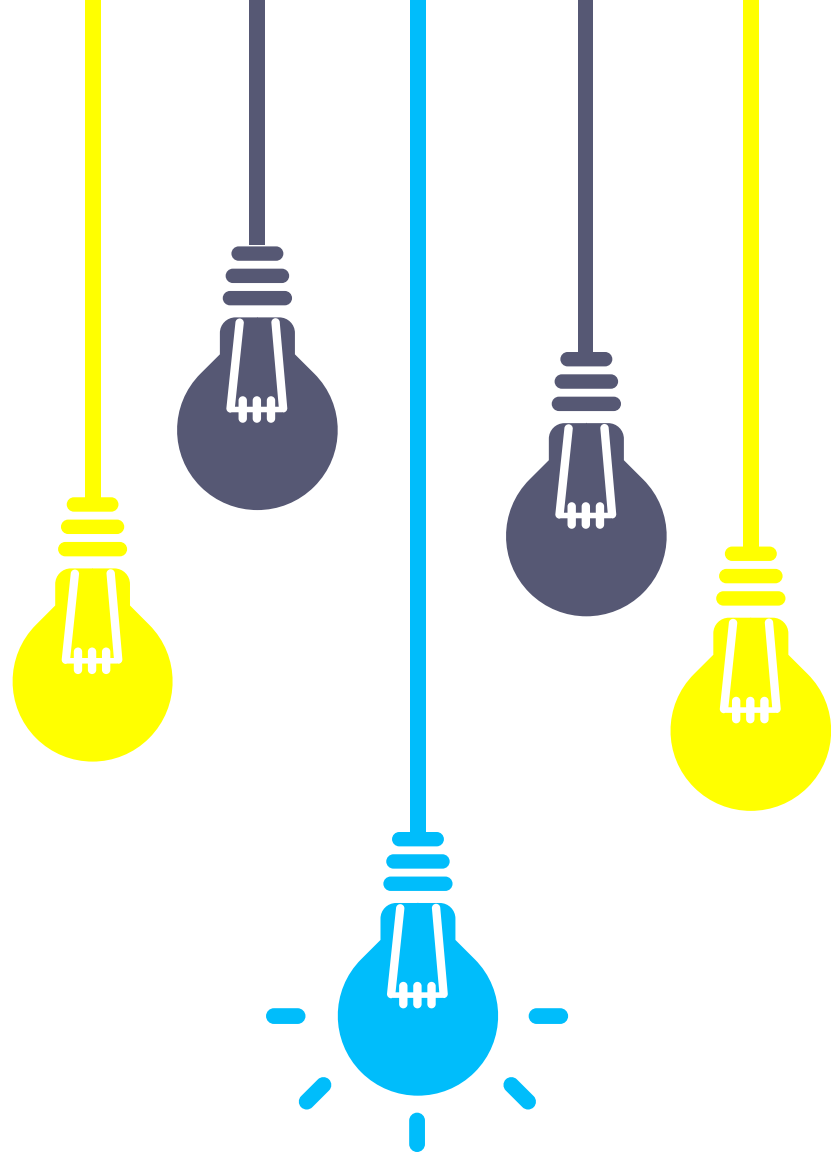


EKONOMSKA ŠOLA CELJE
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

KOMERCIALIST

PREDSTAVITEV POKLICA

mag. Zdenka Grlica



KDO JE KOMERCIALIST?



KAJ DELA KOMERCIALIST?



**DOKUMENTARNO DELO IN
DELOVNI PRIPOMOČKI**



**ZNAČILNE OSEBNOSTNE LASTNOSTI
ZA POKLIC**



**ZNANJA IN KOMPETENCE, KI JIH
ZAHTEVAJO DELODAJALCI**



**KORISTI / PREDNOSTI / IZZIVI
POKLICA**



**PLAČA KOMERCIALISTA, POTREBE
NA TRGU DELA**

KDO JE KOMERCIALIST?

- Oseba, ki v organizaciji skrbi za **nabavo** izdelkov / storitev, **skladiščenje** in **prodajo** izdelkov / storitev kupcem.
- Dobro mora poznati izdelke / storitve in trg ter analizira poslovne situacije, ki vplivajo na uspešno ali neuspešno vodenje komercialnih poslov.
- To delovno mesto najdete pod različnimi imeni: nabavni referent, prodajni referent, prodajni zastopnik, prodajni predstavnik, toda bistvo dela je enako.
- To je eden najbolj priljubljenih poklicev. In njegova priljubljenost raste vsak dan.
- Komercialist je oseba, ki rada komunicira. In ne glede na to, kaj dela, mora imeti rad svoje delo.
- V prvi vrsti je komercialist uradni obraz organizacije v kateri je zaposlen.



KAJ DELA KOMERCIALIST?

- **Nabavni referent** kupuje izdelke / storitve za uporabo ali nadaljnjo prodajo v imenu proizvodnih oziroma storitvenih, vladnih ali drugih ustanov in organizacij.
- Opravlja raziskave trga, načrtuje nabavo, išče ponudbe, sklepa pogodbe, naroča izdelke / storitve, izvaja kontrolo nabave, vodi nabavne evidence.



KAJ DELA KOMERCIALIST?

- **Prodajni referent** skrbi za prodajo izdelkov / storitev kupcem (neposredna prodaja kupcem iz pisarne, preko trgovskih potnikov ali predstavništev in posredna prodaja kupcem preko zastopnikov ali trgovcev).
- Skrbi za prodajo izdelkov in storitev na sejnih, kjer sklepa kupoprodajne pogodbe s kupci na podlagi vzorcev, cenikov ali katalogov.
- Prodajni referent je v prvi vrsti posrednik, vez med podjetjem, ki ponuja svoje izdelke / storitve in kupci. Ti so lahko pravne osebe (organizacije) ali fizične osebe (potrošniki).
- Njegova glavna naloga: aktivno delo s strankami; kakovostno predstaviti izdelke / storitve podjetja; zagotoviti prodajo. V ta namen tesno sodeluje z obstoječimi kupci, išče nove, sprejema in obdeluje dohodna naročila ter na koncu nadzoruje čas izvedbe in plačila.



DOKUMENTARNO DELO IN DELOVNI PRIPOMOČKI

Naloge komercialista vključujejo naslednje dokumentarno delo:

- vzdrževanje stikov baze dobaviteljev / kupcev;
- izdelava dnevnih, mesečnih in četrtnih poročil o nabavi / prodaji;
- vodenje analitičnega poročila za vsakega dobavitelja / kupca posebej (zahvaljujoč splošni analizi lahko dobite splošno sliko dela in ustvarite optimalen načrt za nadaljnje ukrepe);
- izdelava predstavitvenega materiala za kupce v papirni in elektronski obliki;
- priprava poročil o finančnih in materialnih stroških.



DOKUMENTARNO DELO IN DELOVNI PRIPOMOČKI

Nabavno-prodajni referent pri svojem delu uporablja različne **pripomočke**:

- Obvladati mora informacijski sistem, delo na računalniku in uporabljati informacije, ki mu jih nudi internet.
- Pri delu uporablja telefon, elektronsko pošto in osebno vozilo.
- Pozna poslovno dokumentacijo, pogosto uporablja vzorce blaga, cenike, kataloge, prospekte in ponudbo blaga.



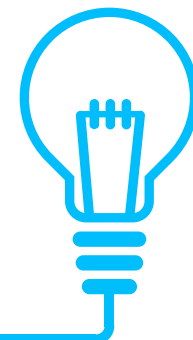
ZNAČILNE OSEBNOSTNE LASTNOSTI ZA POKLIC

- Biti mora biti dinamičen in pripravljen na delo z ljudmi ter za delo na terenu.
- Pri delu je samoiniciativen, strokoven, samozavesten, komunikativen, prilagodljiv, natančen, zanesljiv, optimističen in kritičen.
- Biti mora urejen.
- Ker je v stalnem stiku z ljudmi, je pomembna tudi kulturna raven jezikovnega izražanja.
- Pri delu sta poudarjena občutek za poslovnost, odgovornost in etičnost.
- Ima smisel za red, urejenost in organizacijo.
- Sposoben je individualnega dela in dela v timu.
- Ima sposobnost razumevanja, učenja in miselnega presojanja.



ZNANJA IN KOMPETENCE, KI JIH ZAHTEVAJO DELODAJALCI

- Ima višješolsko ali visokošolsko strokovno izobrazbo ekonomske smeri.
- Obvlada poslovno komuniciranje v slovenskem in najmanj enem tujem jeziku.
- Pozna poslovni bonton, poslovno moralo, veščine komercialnega poslovanja, komuniciranja s strankami, psihologijo kupca, psihologijo prodaje, obvladovanje lastnega časa.
- Pozna temeljno trgovinsko zakonodajo in obvlada kalkulacijo cene. Zna oceniti boniteto kupca.
- Obvlada tehnike knjigovodstva, zna analizirati in dokumentirati svoje delo.
- Ima voziški izpit B-kategorije.
- Obvlada IKT.



TOP 5 OSNOVNIH VEŠČIN, KI JIH MORA OBVLADATI KOMERCIALIST:

znati se pogajati; obvladati umetnost prepričevanja; biti sposoben delati s težavnimi poslovnimi partnerji in se soočati z ugovori; najti kompromis; opravljati neprijetne klice.

DELO KOMERCIALISTA IMA SVOJE PREDNOSTI:

karijerne možnosti; plača premosorazmerna z vloženim trudom (z ustreznim vodjo); delo „na terenu“ (kar pomeni oddaljenost od nadrejenih; prilagodljiv urnik dela).

IZZIVI TEGA POKLICA VKLJUČUJEJO:

naporno in stresno delo; materialna odgovornost.



PLAČA KOMERCIALISTA

Nabavni referent

- ob začetku dela zasluži med 886 € in 1.339 € bruto na mesec
- po 5 letih dela zasluži med 1.006 € in 1.501 € na mesec za 40 delovnih ur na teden

Komercialni zastopnik

- ob začetku dela zasluži med 875 € in 1.363 € bruto na mesec
- po 5 letih dela zasluži med 1.006 € in 1.550 € na mesec za 40 delovnih ur na teden

Vir: <https://mojaplaca.si/kariera/dela-place>

POKLICNI BAROMETER – NAPOVED ZA 2023 ZA OBMOČNO SLUŽBO CELJE

Poklici, ki bodo v ravnovesju (ponudba in povpraševanje bosta v ravnovesju):
komercialni zastopniki za prodajo, nabavni referenti, strokovnjaki za prodajo, oglaševanje in trženje (Vir: [OS_CELJE_2022_a4.pdf \(gov.si\)](#))




Komerčila, prodaja (660)



Savinjska (616)



Najdi

 Napredno iskanje

128

delovnih mest

Prosta delovna mesta za področje

Komerčila, prodaja



SI ŽELIŠ POSTATI OSEBNI SKRBNIK STRANK V PRODAJI? PREVERI MITE IN RESNICE



Postani osebni skrbnik strank v prodaji

Zaposluje mo na delovna mesta v Generalijevi prodajni mreži: Osebni skrbnik strank za premoženjska in osebna zavarovanja (m/ž), Pomožni zavarovalni zastopnik – skrbnik strank (m/ž), Zavarovalni zastopnik za prodaj...

 31.1.2023

 GENERALI zavarovalnica d.d. Ljubljana

 Slovenija

 m/ž





WHERE YOUR BEST BELONGS



Prodajni svetovalec z možnostjo kariernega razvoja v mednarodnem okolju m/ž

Poslanstvo delovnega mesta prodajnega svetovalca na telefonu je ustvarjanje dobrih odnosov in zadovoljstvo kupcev s telefonskim svetovanjem na področju prodaje naših produktov in storitev. Prispevali boste k razvi...

 Včeraj

 Hilti Slovenija d.o.o.

 Trzin



 m/ž



Nastavite e-opomnik s prostimi mesti >

Kdaj ste nazadnje osvežili CV? >

Študentska dela na MojeDelo.com >



Pridružite se nam! CINKARNA CELJE

Vodja
ključnih kupcev (m/ž)

Prijavi se

