



Komercijalista

Opis

Komercijalista je zadužen za nabavku i uvoz robe, kupovinu sirovina i materijala, organizovanje prijema i skladištenje robe, prodaju robe i izvoz. Trgovina je osnovno polje rada. Bez obzira na vrste proizvoda, zadatak komercijaliste je da koordiniše i upravlja procesima nabavke, uvoza, prijema i izvoza robe, ali i predstavljanjem, promocijom robe/proizvoda kupcima, utvrđivanjem potreba tržišta i osmišljavanjem strategije kako doći do kupaca i ponuditi proizvod na najbolji mogući način. S obzirom da rade sa različitim proizvodima, komercijalisti usko saraduju sa stručnjacima koji su dobri poznavaooci određenih vrsta proizvoda. U stalnoj su komunikaciji sa dobavljačima i kupcima. U komunikaciji sa kupcima definišu narudžbinu, prilagođavaju ponudu, savetuju kupca, te definišu rok plaćanja. Vođenje dokumentacije je takođe vrlo značajan deo rada. U svom radu svakodnevno koriste računar i programe koji im omogućavaju da vode dokumentaciju i prate podatke. Svoj posao komercijalista obavlja u zatvorenom prostoru, u kancelarijskim uslovima.

Rad komercijaliste zahteva dobre komunikacijske, organizacione i prezentacijske veštine. Komunikacija se često obavlja na engleskom jeziku. Dolazak do klijenata i bavljenje njihovim narudžbinama i potrebama zahteva kreativnost i maštovitost, uverljivost i strpljivost, kao i posedovanje veština prodaje i pregovaranja, ali je, sa druge strane, potrebno biti precizan i tačan prilikom popunjavanja dokumentacije i vršenja statističkih analiza tržišta. Radi u timu: komercijalisti moraju saradivati sa finansijskom službom, kao i sa stručnjacima koji ih podržavaju u prodaji i dolasku do klijenata.

Poželjne osobine/zahtevi

- Komunikativnost i društvenost
- Dobro poznavanje književnog srpskog jezika i stranih jezika
- Dobro pamćenje i uočavanje detalja
- Organizovanost
- Preciznost i tačnost
- Odgovornost i pouzdanost
- Fleksibilnost i snalažljivost
- Uverljivost i usmerenost na cilj
- Samostalnost, ali i sposobnost za rad u timu

Pozitivne strane:

- Komercijalista radi sa ljudima, te je u mogućnosti da izrazi svoju kreativnost i da organizuje proces nabavke i prodaje. Rad u kancelariji takođe je prednost. Postoji mogućnost za učenje i napredovanje.

Negativne strane:

- Komercijalisti dugo sede i intenzivno koriste računar. Komunikacija sa klijentima i proces prodaje ponekad umeju da budu vrlo zahtevni. Proces nabavke, uvoza i izvoza ne odvija se uvek po planu.

Karijerni put/ polja rada

Za obavljanje poslova komercijaliste potrebno je završiti srednje stručno četvorogodišnje obrazovanje.

Komercijalisti najčešće rade u trgovinskim preduzećima, preduzećima i kompanijama u odeljenjima za prodaju i nabavku.