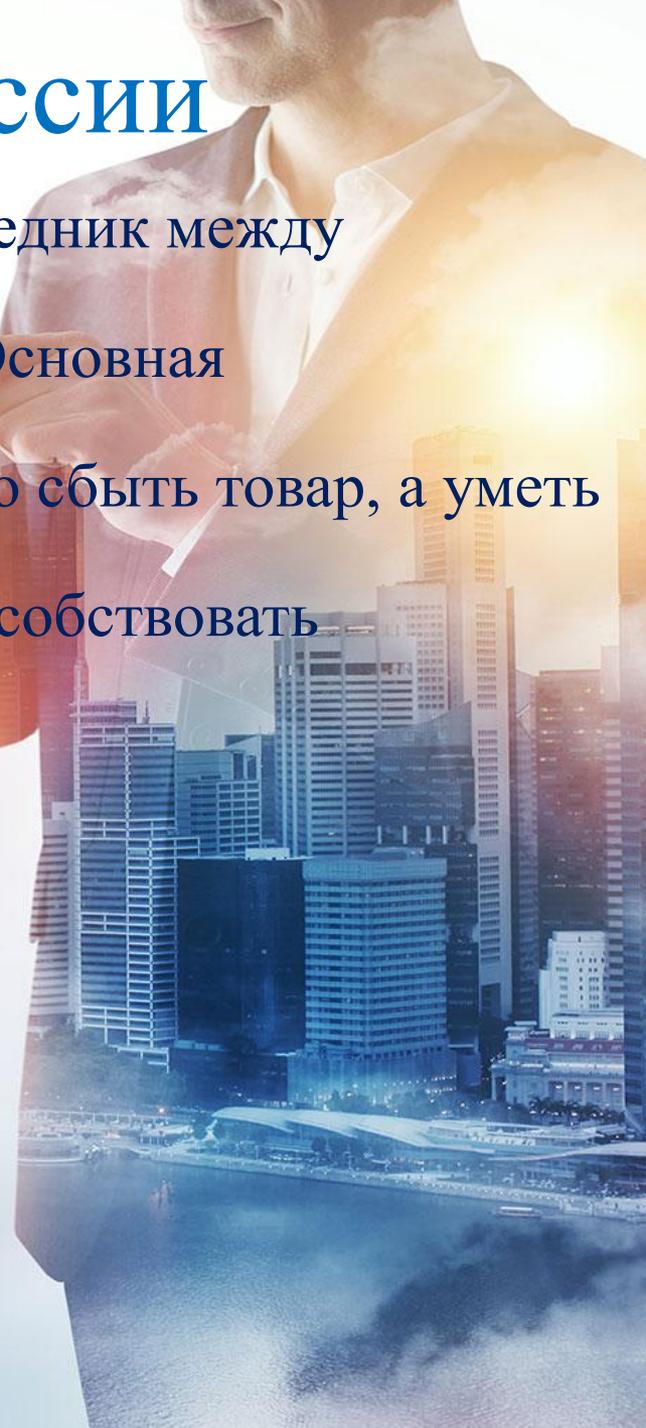


МЕНЕДЖЕР ПО
ПРОДАЖАМ – МОЯ
БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ

Коротко о профессии

Менеджер по продажам - продавец, посредник между производителем и потребителем товара. Основная задача менеджера по продажам не просто сбывать товар, а уметь предвидеть развитие спроса на него и способствовать успешному продвижению на рынок.



Задачи и обязанности:

1. Организация и ведение продаж товара фирмы – рост продаж, увеличение клиентов, а также получение максимальной прибыли из отведенного ему территориального сектора для работы;
2. Планирование и проведение аналитической работы;
3. Обеспечение продаж;
4. Контроль над отгрузками товара и расчетами с покупателями.

Идеальный менеджер по продажам

ВЫГЛЯДИТ ТАК:

- 
- Умеет находить общий язык с людьми;
 - Активный;
 - Уверенный в себе;
 - Мобильный;
 - Целеустремлённый;
 - Креативный;
 - Харизматичный.

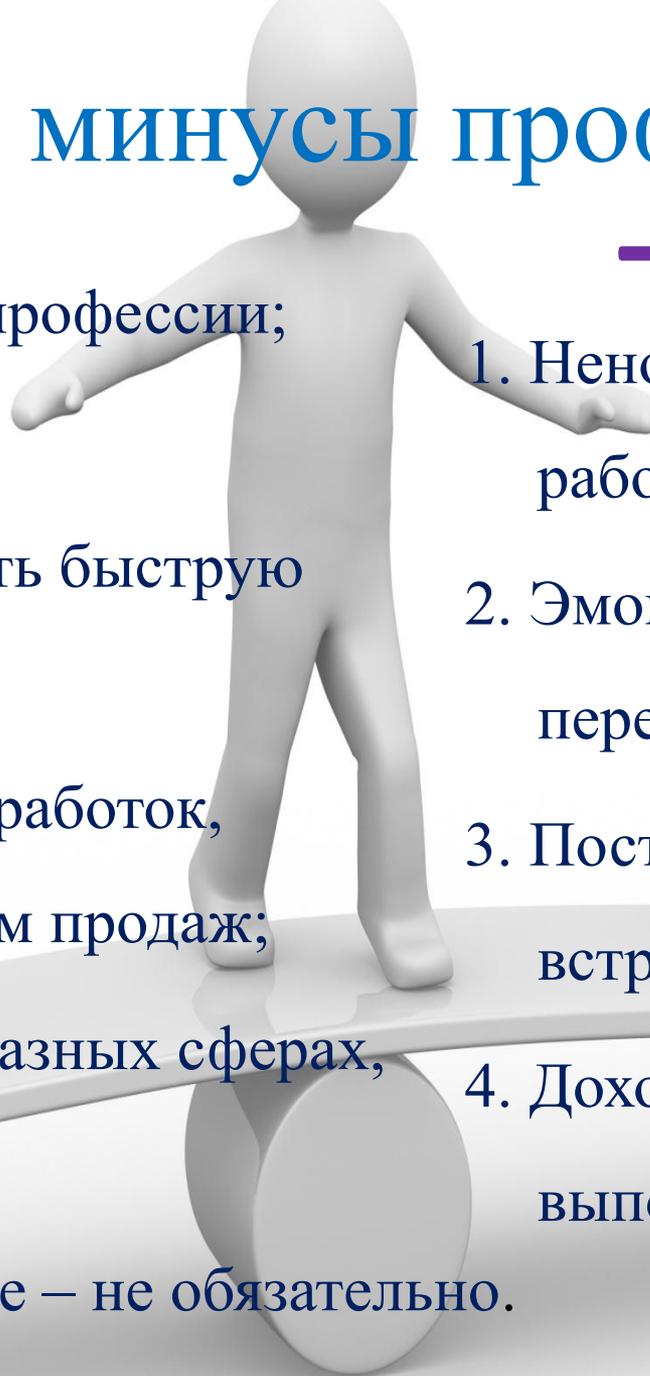
Плюсы и минусы профессии:



1. Востребованность профессии;
2. Интересная работа;
3. Возможность сделать быструю карьеру;
4. Неограниченный заработок, завязанный на объем продаж;
5. Можно работать в разных сферах, отраслях;
6. Высшее образование – не обязательно.



1. Ненормированный рабочий день;
2. Эмоциональные перегрузки;
3. Постоянные разъезды на встречи с клиентами;
4. Доход зависит от объёма выполненной работы.



ГДЕ ЖЕ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ДАННУЮ ПРОФЕССИЮ?!

1. Национальный исследовательский университет "МЭИ"
2. Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна.
3. Экономический факультет РУДН.
4. Южно-Уральский государственный университет

Я выбираю профессию
МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ!

Во-первых, эта профессия востребована на рынке труда.

Во-вторых, хорошая заработная плата.

В-третьих, мои личные качества соответствуют этой
профессии.

Мне нравится общаться с людьми, убеждать их
в правильном выборе покупки, предоставлять
информацию о товаре. Чтобы быть успешным,
нужно быть честным с покупателем!

А вы уже сделали
свой выбор?

