

Pagrindinių Pardavimų srities profesijų darbo pobūdžiai, darbuotojui reikalingos savybės ir kompetencijos, darbo sąlygos bei motyvacinės sistemos pagrindiniai elementai

Pardavimų profesijos	Darbo pobūdis	Pagrindinės profesijai reikalingos savybės ir kompetencijos	Darbo sąlygos	Pagrindiniai motyvacinės sistemos elementai
Pardavėjas-konsultantas	1. Prekybos salono tvarkos palaikymas; 2. Prekių assortimento priežiūra; 3. Prekių saugumo užtikrinimas; 4. J prekybos saloną atvykusių pirkėjų aptarnavimas ir konsultavimas; 5. Prekių/ paslaugų pardavimai atėjusiems pirkėjams; 6. Papildomų prekių/ paslaugų pardavimai; 7. Darbas su kasa*; 8. Išskeltų pardavimų planų vykdymas*.	1. Komunikabilumas; 2. Iniciatyvumas; 3. Paslaugumas; 4. Pastabumas; 5. Atsakingumas; 6. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai; 7. Parduodamų prekių/ paslaugų esminiu techninių savybių ir charakteristikų išmanymas.	1. Slenkantis/ pamaininis darbas; 2. Darbas 0,5/ 0,75/ pilnu etatu*; 3. Darbas švenčių ir polsio dienomis*.	1. Atlyginimas: nuo 1000 iki 2500 Lt (po mokesčių)*; 2. Karjera (2-3 metai): nuo Pardavėjo- konsultanto iki Prekybos salono vadovo*.
Pardavimų vadybininkas	1. Naujų pirkėjų/klientų paieška (telefoniniai skambučiai); 2. Naujų pirkėjų poreikių išsiaiškinimas; 3. Prekių/ paslaugų prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus); 4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams; 5. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų; 6. Sutarties administravimas; 7. Popardaviminis dalykinių santykių palaikymas su pirkėjais/ klientais; 8. Išskeltų pardavimų planų vykdymas.	1. Komunikabilumas; 2. Iniciatyvumas; 3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai; 4. Parduodamų prekių/ paslaugų esminiu techninių savybių ir charakteristikų išmanymas; 5. Laiko planavimas.	1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos); 2. Darbas biure ir klientų vizitavimas.	1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 5000 Lt (po mokesčių)*; 2. Karjera (3-5 metai): nuo Pardavimų vadybininko iki Pardavimų / Komercijos skyriaus vadovo*.
Produkto/ prekių vadybininkas	1. Naujų klientų paieška (telefoniniai skambučiai, naujų prekybos vietų lankymas); 2. Naujų klientų poreikių išsiaiškinimas; 3. Produkto/prekių prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus); 4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams; 5. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų (prekių kainos ir kiekiai, atsiskaitymo tvarka); 6. Sutarties administravimas ir esamų klientų vizitavimas (atsiskaitymo kontrolė, prekių likučių kontrolė, prekių išdėstymo lentynose priežiūra, vykdomų pardavimo akcijų priežiūra); 7. Išskeltų pardavimų planų vykdymas.	1. Komunikabilumas; 2. Iniciatyvumas; 3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai; 4. Parduodamų produkty/ prekių esminiu techninių savybių ir charakteristikų išmanymas; 5. Pastabumas; 6. B kategorijos vairuotojo teisės; 7. Laiko planavimas.	1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos)*; 2. Darbas biure (10%) ir esamų klientų vizitavimas (90%).	1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 4000 Lt (po mokesčių)*; 2. Karjera (3-5 metai): nuo Produkto/ prekių vadybininko iki Prekybos / Komercijos skyriaus vadovo*.
Projekto vadovas	1. Naujų pirkėjų/klientų paieška (telefoniniai skambučiai); 2. Naujų pirkėjų poreikių išsiaiškinimas; 3. Prekių/ paslaugų prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus); 4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams; 5. Darbas su komandos nariais: inžinieriais, projektuotojais, dizaineriais ir kt.; 6. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų; 7. Sutarties administravimas; 8. Popardaviminis dalykinių santykių palaikymas su pirkėjais/ klientais.	1. Komunikabilumas; 2. Iniciatyvumas; 3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai; 4. Parduodamų prekių/ paslaugų esminiu techninių savybių ir charakteristikų išmanymas; 5. Darbo komandoje įgūdžiai; 6. Laiko planavimas.	1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos); 2. Darbas biure ir klientų vizitavimas.	1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 10000 Lt (po mokesčių)*; 2. Karjera (3-7 metai): nuo Projekto vadovo iki Pardavimų / Komercijos skyriaus vadovo*.

* Skirtingose įmonėse, dirbant su skirtingomis prekėmis ar paslaugomis sąlygos gali skirtis kaip nežymiai, taip ir reikšmingai.