

**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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prekybos salono tvarkos palaikymas;</li> <li>2. Prekių asortimento priežiūra;</li> <li>3. Prekių saugumo užtikrinimas;</li> <li>4. Į prekybos saloną atvykusių pirkėjų aptarnavimas ir konsultavimas;</li> <li>5. Prekių/ paslaugų pardavimai atėjusiems pirkėjams;</li> <li>6. Papildomų prekių/ paslaugų pardavimai;</li> <li>7. Darbas su kasa*;</li> <li>8. Iškeltų pardavimų planų vykdymas*.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikabilumas;</li> <li>2. Iniciatyvumas;</li> <li>3. Paslaugumas;</li> <li>4. Pastabumas;</li> <li>5. Atsakingumas;</li> <li>6. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai;</li> <li>7. Parduodamų prekių/ paslaugų esminių techninių savybių ir charakteristikų išmanymas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Slenkantis/ pamaininis darbas;</li> <li>2. Darbas 0,5/ 0,75/ pilnu etatu*;</li> <li>3. Darbas švenčių ir poilsio dienomis*.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atlyginimas: nuo 1000 iki 2500 Lt (po mokesčių)*;</li> <li>2. Karjera (2-3 metai): nuo Pardavėjo- konsultanto iki Prekybos salono vadovo*.</li> </ol>
Pardavimų vadybininkas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Naujų pirkėjų/klientų paieška (telefoniniai skambučiai);</li> <li>2. Naujų pirkėjų poreikių išsiaiškinimas;</li> <li>3. Prekių/ paslaugų prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus);</li> <li>4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams;</li> <li>5. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų;</li> <li>6. Sutarties administravimas;</li> <li>7. Popardaviminių dalykinių santykių palaikymas su pirkėjais/ klientais;</li> <li>8. Iškeltų pardavimų planų vykdymas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikabilumas;</li> <li>2. Iniciatyvumas;</li> <li>3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai;</li> <li>4. Parduodamų prekių/ paslaugų esminių techninių savybių ir charakteristikų išmanymas;</li> <li>5. Laiko planavimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos);</li> <li>2. Darbas biure ir klientų vizitavimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 5000 Lt (po mokesčių)*;</li> <li>2. Karjera (3-5 metai): nuo Pardavimų vadybininko iki Pardavimų / Komercijos skyriaus vadovo*.</li> </ol>
Produkto/ prekių vadybininkas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Naujų klientų paieška (telefoniniai skambučiai, naujų prekybos vietų lankymas);</li> <li>2. Naujų klientų poreikių išsiaiškinimas;</li> <li>3. Produkto/prekių prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus);</li> <li>4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams;</li> <li>5. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų (prekių kainos ir kiekiai, atsiskaitymo tvarka);</li> <li>6. Sutarties administravimas ir esamų klientų vizitavimas (atsiskaitymo kontrolė, prekių likučių kontrolė, prekių išdėstymo lentynose priežiūra, vykdomų pardavimo akcijų priežiūra);</li> <li>7. Iškeltų pardavimų planų vykdymas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikabilumas;</li> <li>2. Iniciatyvumas;</li> <li>3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai;</li> <li>4. Parduodamų produktų/ prekių esminių techninių savybių ir charakteristikų išmanymas;</li> <li>5. Pastabumas;</li> <li>6. B kategorijos vairuotojo teisės;</li> <li>7. Laiko planavimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos)*;</li> <li>2. Darbas biure (10%) ir esamų klientų vizitavimas (90%).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 4000 Lt (po mokesčių)*;</li> <li>2. Karjera (3-5 metai): nuo Produkto/ prekių vadybininko iki Prekybos / Komercijos skyriaus vadovo*.</li> </ol>
Projekto vadovas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Naujų pirkėjų/klientų paieška (telefoniniai skambučiai);</li> <li>2. Naujų pirkėjų poreikių išsiaiškinimas;</li> <li>3. Prekių/ paslaugų prezentavimas/ demonstravimas (vizitai pas klientus);</li> <li>4. Komercinių pasiūlymų ruošimas ir teikimas klientams;</li> <li>5. Darbas su komandos nariais: inžinieriais, projektuotojais, dizaineriais ir kt.;</li> <li>6. Derybos su klientais dėl sutarties sąlygų;</li> <li>7. Sutarties administravimas;</li> <li>8. Popardaviminių dalykinių santykių palaikymas su pirkėjais/ klientais.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikabilumas;</li> <li>2. Iniciatyvumas;</li> <li>3. Prekių/ paslaugų pardavimo įgūdžiai;</li> <li>4. Parduodamų prekių/ paslaugų esminių techninių savybių ir charakteristikų išmanymas;</li> <li>5. Darbo komandoje įgūdžiai;</li> <li>6. Laiko planavimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuolatinis darbas pilnu etatu (8 darbo valandos, 5 darbo dienos);</li> <li>2. Darbas biure ir klientų vizitavimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atlyginimas: nuo 1500 iki 10000 Lt (po mokesčių)*;</li> <li>2. Karjera (3-7 metai): nuo Projekto vadovo iki Pardavimų / Komercijos skyriaus vadovo*.</li> </ol>

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