

**Joanna Bąk**
dyrektor sprzedaży, marketingu i rozwoju Kaczmarek Electric

Dobry handlowiec w naszej branży to przede wszystkim ktoś, kto chce się rozwijać, uczyć i cały czas podnosić swoje kwalifikacje.

To powinna być osoba ze zdolnościami komunikacyjnymi, z empatią, potrafiąca słuchać, aby umieć rozpoznać i zrozumieć potrzeby klientów. Dobry handlowiec w naszej branży to też bardzo ważny doradca klienta.

Problem dzisiaj jednak nie polega tylko na tym, żeby zatrudnić dobrego handlowca. To jest praca ciekawa, ale też stresująca, wymagająca predyspozycji i naprawdę dużej determinacji. Dlatego ważnym pytaniem jest, jak trzeba handlowców wspierać, jakie stworzyć im warunki do pracy i jak sprawić, żeby pracowali z prawdziwą pasją i determinacją.

W Kaczmarek Electric postawiliśmy na model partnerski. Większość naszych handlowców to jednocześnie szefowie swoich firm, a więc osoby, które chcą z sukcesem rozwijać własny biznes. My wspieramy ich na różnych płaszczyznach. Nasi partnerzy są też pracodawcami, którzy zatrudniają handlowców i przedstawicieli handlowych. Na tym odcinku też im pomagamy, np. wprowadzając nowych pracowników w środowisko naszej firmy, organizując szkolenia, przygotowując programy motywacyjne i zachęcając do uczestnictwa w nich.

Nie można też zapominać, że efektywność w pracy zależy w dużej mierze od panującej w firmie atmosfery. Relacje w Kaczmarek Electric nie są tak formalne, jak w korporacjach. Mniej formalny klimat nie oznacza jednak, że pracujemy mniej efektywnie. Wręcz przeciwnie. Dzięki temu, że nie ma sztucznych barier, wspólnie łatwiej dogadujemy się i rozwiązujemy problemy.

zowanych przez producentów. Często takie wydarzenia od-
bywają się w ciekawych miejscach (również zagrani-

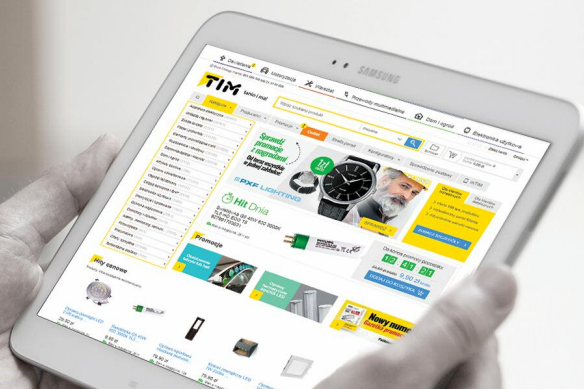
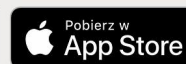
cą) i mają charakter integracyjny. Powoduje to, że przedstawiciel handlowy nie tylko nabywa wiedzę techniczną na temat danego produktu, ale też pogłębia i buduje długofalowe relację z dostawcami.

Zatrudnienie i utrzymanie handlowca

Praca przedstawiciela handlowego w hurtowniach elektrotechnicznych, podobnie jak w innych branżach, nie jest łatwa i osoby, które decydują się na zatrudnienie na takich stanowiskach powinny posiadać odpowiednie cechy i umiejętności, o których mowa była na początku artykułu. Obecnie pozyskanie pracowników w branży elektrotechnicznej, w tym również w segmencie dystrybucji nie jest łatwe. W obliczu niedoboru rąk do pracy hurtownie już na etapie

poszukiwań muszą szczegółowo określić wymagania wobec kandydata, a następnie rozpoznać jego kompetencje i umiejętności (by skrócić proces rekrutacji). W przypadku zatrudnienia pracodawca powinien zapewnić takie warunki, aby pracownik po pewnym czasie nie przeszedł do konkurencji. Tu istotną rolę odgrywają nie tylko kwestie finansowe, czy bonusy, ale też odpowiednia atmosfera w przedsiębiorstwie – relacje z władzami i innymi pracownikami firmy. Handlowcy należą bowiem do jednych z najbardziej, jeśli nie najbardziej rotujących grup zawodowych w Polsce. Jednocześnie są oni tą grupą zawodową, od której w dużym stopniu zależy wynik sprzedaży, co jest ważne zarówno dla hurtowni, ale też dla producentów, którzy za ich pośrednictwem sprzedają swoje wyroby.

R E K L A M A

TIM**70.000**artykułów elektrotechnicznych
dostępnych od rękiIndywidualne
zniżkiDedykowane
promocjeWysyłka
w 24 hWejdź na www.tim.pl i zacznij zakupy!

tim.pl

