

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**  
**« КОММЕРЦИЯ» (ПО ОТРАСЛЯМ)**  
**ПРОФЕССИЯ**  
**МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ**



Менеджер по продажам – руководитель отдела или группы продавцов ,занимающихся прямыми продажами. Это человек ,которому необходимо самостоятельно принимать решения, действовать быстро и адекватно реагировать на ситуацию. Набор компетенций будет зависеть от того, в какой компании будет работать человек. Менеджер по продажам руководит отделом, продающим как физически существующие вещи, так и услуги или информацию. Призван осуществлять связь между покупателями и торговыми и производящими товар организациями. Профессия распространена в сфере оптовой торговли. Менеджер по продажам занимается поиском контакта с потенциальным покупателем (работа со справочниками, телефонными книгами, визиты, телефонные звонки), организацией рекламы, презентацией, участием в выставках. Также ведёт переговоры по организации встреч с клиентами, создаёт благоприятный эмоциональный фон делового общения, выслушивает клиента, получает информацию о его потребностях. Чтобы добиться успеха в этой профессии необходим набор личностных качеств, среди которых главное - коммуникабельность, устойчивость к стрессу, инициативность, ориентация на результат достижения, гибкость, способность к самообучению, умение убеждать. Также важным является умение слышать других, принимать обратную связь. Умение определять цели и задачи презентации, интересы аудитории требуют навыков организации деловых переговоров. Хорошему менеджеру по продажам должны быть свойственны клиентоориентированность , с одной стороны и стремление к глубокому и детальному изучению продукта – с другой. Также очень важно умение брать на себя ответственность за принятое решение.

Трудовые обязанности Менеджера: разработка и обеспечение реализации мероприятий по организации и созданию сети сбыта товаров, построение отношений с оптовыми и розничными торговыми предприятиями, организация преддоговорной работы, заключение договоров, создание и обеспечение и постоянное обновление информационных баз о покупателях. Работа менеджера преимущественно умственная. Возможность карьерного роста имеется и если такая цель у рядового специалиста есть, то ему вполне реально занять руководящую должность в этой сфере.