

Sprzedawca

522301

Inna nazwa zawodu: hurtownik

Zadania i czynności

Ostatnia aktualizacja - 09.2009 r.

ZADANIA I CZYNNOŚCI

Głównym celem pracy osób w tym zawodzie jest sprzedaż asortymentu oferowanego przez sklep, hurtownię czy stoisko handlowe. Zadaniem sprzedawcy jest sprawna i fachowa obsługa nabywcy (klienta), oparta na wiedzy z zakresu oferowanych produktów.

Za względu na zróżnicowanie towaru istnieje w obrębie tego zawodu szeroki podział i różnorodne stanowiska pracy, np. sprzedawca artykułów spożywczych, sprzedawca odzieży, sprzedawca artykułów chemii gospodarczej, sprzedawca artykułów wyposażenia domu i wnętrza, sprzedawca sprzętu AGD i RTV, sprzedawca artykułów motoryzacyjnych, sprzedawca w stacji paliw, sprzedawca w hurtowni itp.

Do obowiązków sprzedawcy, bez względu na branżę w której jest zatrudniony, zawsze należy przygotowanie towaru do sprzedaży (np. czyszczenie, sortowanie) i jego wyeksponowanie. Istotnym obowiązkiem jest również zamawianie towaru, przyjmowanie dostaw, sprawdzanie dostarczonego asortymentu pod względem ilościowym i jakościowym, dokumentowanie obrotu towarowego (ewidencjonowanie zakupów i sprzedaży). Obowiązkiem sprzedawcy jest również dbanie o czystość i estetykę miejsca sprzedaży. Większość sprzedawców zajmuje się również obsługą gwarancyjną (reklamacyjną) sprzedawanych artykułów, obsługa ta zazwyczaj polega na: przyjęciu reklamowanego towaru, sporządzeniu odpowiedniego protokołu lub dokumentacji, następnie wysłaniu wadliwego towaru do producenta lub punktu serwisowego. Sprzedaż w większości sklepów odbywa się przy użyciu kasy fiskalnej, wówczas zadaniem sprzedawcy jest sporządzenie raportu kasowego na koniec dnia, przeliczenie gotówki z dziennego utargu i porównanie z wyciągiem kasowym. Praca na poszczególnych stanowiskach sprzedawcy różni się między sobą również ze względu na branżę. Na stoiskach czy w sklepach z artykułami spożywczymi niezwykle istotne jest przestrzeganie przepisów sanitarnych, dbanie o odpowiednie przechowywanie żywności szybko psującej się, pilnowanie terminów przydatności do spożycia umieszczanych na produktach. Natomiast celem pracy sprzedawcy w stacji paliw jest przyjmowaniem dostaw i sprzedaż paliw płynnych (benzyna, gaz, olej napędowy) oraz obsługa dystrybutora. Na większości stacji benzynowych mamy do czynienia z samoobsługą, jednak pracownik stacji obowiązkowo dokonuje wlewu paliwa w przypadku samochodów wyposażonych w instalację gazową.

Praca w sprzedaży charakteryzuje się ciągłym kontaktem z klientem, dlatego bardzo ważna jest umiejętność obsługi klienta, cierpliwość, umiejętność słuchania, kultura osobista, fachowa wiedza towaroznawcza. Ponadto specyfika pracy w handlu wymaga samodzielności w zorganizowaniu stanowiska pracy, zdyscyplinowania i poczucia odpowiedzialności za powierzone mienie. Sprzedawca powinien zadbać o odpowiednie wyeksponowanie i zareklamowanie sprzedawanego towaru. Do zadań sprzedawcy

należy również okresowe sporządzanie inwentaryzacji czyli spisu kontrolnego towarów.

W zależności od profilu prowadzonej działalności handlowej (sprzedaż hurtowa, detaliczna, handel obwoźny) zatrudnienie w zawodzie sprzedawcy można znaleźć w małym, średnim sklepie (gdzie zatrudnianych jest zazwyczaj kilku sprzedawców) lub w tzw. sklepach wielkopowierzchniowych (hipermarketach). Wówczas istnieje wyraźny podział stanowisk i funkcji, natomiast sprzedaż odbywa się metodą samoobsługową (pośrednią). Bardzo często zawód wykonywany jest jako samodzielna działalność gospodarcza (własny sklep), właściciel wówczas zatrudnia pracowników lub sam wykonuje wszystkie czynności - od zaopatrzenia, sprzedaży, do końcowych rozliczeń finansowo-ekonomicznych firmy.

Praca sprzedawcy w handlu hurtowym polega na zakupie określonego rodzaju asortymentu po niskich cenach, zazwyczaj bezpośrednio od producenta lub poprzez pośrednika producenta, następnie sprzedaż dużych partii towaru (hurt) po możliwie najwyższych cenach. Klientami hurtowni są zazwyczaj osoby prowadzące działalność gospodarczą, zajmujący się sprzedażą detaliczną. Sprzedawca informuje o asortymencie i warunkach sprzedaży, po transakcji wystawia dokument sprzedaży z określonym na niej terminem płatności.

Większość sklepów i stoisk posiada kasę fiskalną, dlatego w pracy sprzedawcy ważna jest umiejętność jej obsługi. Ponadto sprzedawcy wykorzystują w pracy komputer (pożądana jest znajomość specjalistycznych programów- np. magazynowych, obsługa poczty elektronicznej, Internetu,) oraz inny sprzęt biurowy- drukarki, faksy, skanery, a także przenośne terminale do akceptacji kart płatniczych (w transakcjach bezgotówkowych). W branży towarów spożywczych czy mięsnych niezbędnym wyposażeniem sklepu jest waga (elektroniczna, tradycyjna).