

WYMAGANIA

Wymagania najczęściej pojawiające się na rozmowach rekrutacyjnych w sprawie pracy w charakterze sprzedawcy są uzależnione przede wszystkim od indywidualnych preferencji potencjalnych pracodawców, nie zaś formalnych wymogów. Zazwyczaj sprzedawcą może zostać osoba posiadająca wykształcenie podstawowe, preferowane są jednak osoby z wykształceniem średnim. Istotne jest także doświadczenie w prowadzeniu sprzedaży bezpośredniej, lub zdobyte na innym stanowisku, związanym z obsługą klienta. Cechy personalne, takie jak komunikatywność, odpowiedzialność, zaangażowanie w wypełnianiu powierzonych obowiązków, będą dodatkowym atutem. Od sprzedawców wymaga się także umiejętności obsługi komputera, kasy fiskalnej, czy terminali płatniczych, w wielu przypadkach także szkolenia z zakresu BHP, czy aktualnej książeczki Sanepidu.