

Nazwa:	Sprzedawca w branży przemysłowej
Kod:	522303
Synteza:	Odpowiada za sprzedaż artykułów przemysłowych; zajmuje się przygotowywaniem oferty handlowej oraz prowadzeniem dokumentacji związanej z procesem sprzedaży artykułów przemysłowych.
Zadania zawodowe:	prorowadzenie obsługi klienta w zakresie sprzedaży artykułów przemysłowych; przygotowywanie oferty handlowej oraz prezentowanie jej klientom; pozyskiwanie i obsługiwanie nowych klientów punktu sprzedaży artykułów przemysłowych; doradzanie klientom, w tym także na życzenie nabywcy udzielanie dodatkowych informacji w zakresie doboru rozwiązań technicznych; osiąganie postawionych celów sprzedażowych; realizowanie płatności gotówkowych i bezgotówkowych z wykorzystaniem kasy fiskalnej oraz wystawianie paragonów i faktur; przyjmowanie należności i prowadzenie rozliczeń finansowych oraz zabezpieczanie utargu przed kradzieżą; wykonywanie czynności pomocniczych przy pakowaniu, wydawaniu oraz odbiorze towaru z punktu sprzedaży artykułów przemysłowych; przyjmowanie i rejestrowanie reklamacji nabytych artykułów przemysłowych; składanie zamówień na dostawę towarów, w tym także prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych z dostawcami towaru do punktów sprzedaży artykułów przemysłowych; prowadzenie dokumentacji handlowej artykułów przemysłowych; zabezpieczanie eksponowanych artykułów przemysłowych przed uszkodzeniami i zniszczeniem; obsługa urządzeń technicznych dostępnych na stanowisku pracy, takich jak skaner, kasa fiskalna, terminal kart płatniczych itp.dbanie o estetykę punktu sprzedaży artykułów przemysłowych, w tym także utrzymywanie porządku w strefie pracy; przestrzeganie zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz warunków sanitarnych sprzedaży artykułów przemysłowych.
Dodatkowe zadania zawodowe:	wykonywanie drobnych prac porządkowych w punkcie sprzedaży oraz terenu wokół niego; realizowanie zamówień składanych online; bieżące śledzenie konkurencji na rynku;