

Salgsfaget

Aktuelle arbeidssteder

Arbeidsplassen til en salgsmedarbeider vil kunne være i en rekke private og noen offentlige virksomheter.

Sentrale arbeidsoppgaver

Sentrale arbeidsområder er

- markedsstrategi, markedsføring og salgsarbeid
- ulike salgsmetoder (telefonsalg, nettsalg, direktesalg, mersalg, gjenkjøp)
- kommunikasjon og sosial samhandling
- bruk av teknologiske hjelpemidler
- inngående kunnskaper om bedriftens produkter

Personlige egenskaper

En salgsmedarbeider må være kunde- og serviceorientert, blid og høflig, kunne ta initiativ, arbeide kreativt, planmessig og selvstendig, men også i samarbeid med andre. God kommunikasjonsevne og sosiale ferdigheter er avgjørende kvalitetsfaktorer. Du bør ha økonomisk sans, gode språkkunnskaper og være ryddig.