# **Obalamy mity na temat pracy handlowca**

**Praca handlowca w branży OZE w kilku słowach**

**Praca w branży OZE stała się trendem już przed wybuchem epidemii COVID-19. Skutki jakie przyniosła za sobą pandemia doprowadziły do tego, że wielu przedsiębiorców zmuszonych było masowo zwalniać swoich pracowników, obniżyć wynagrodzenia bądź zamknąć działalność gospodarczą, a co za tym idzie pracownicy szukali z „dnia na dzień” pracy, często w zupełnie innym sektorze. Ponadto z uwagi na aktualne warunki społeczno-ekonomiczne Polacy szukają zatrudnienia, które to pozwoli im żyć na godnym poziomie.**

Praca w branży OZE uznawana jest za stabilną. Poszukując pracy na stanowisku przedstawiciela handlowego w branży OZE często mamy bardzo mylne przeświadczenia dotyczące wymogów, w tym artykule obalimy krążące mity.

**Mit nr I: Przedstawiciele handlowi są zatrudniani wyłącznie na umowy cywilnoprawne**

Nic bardziej mylnego! Handlowcy świadczą najczęściej pracę na podstawie kontraktu, taka forma zatrudnienia jest wskazana.

*„Każdy pracodawca dba o swoich zdolnych pracowników, dokłada wszelkiej staranności, aby pracownicy czuli się komfortowo i bezpiecznie w miejscu pracy, to bardzo ważny aspekt zarówno dla pracownika jak i pracodawcy, ponieważ przekłada się to w dalszej perspektywie na indywidualne wyniki sprzedażowe przedstawiciela handlowego. Naszym handlowcom oferujemy elastyczne formy zatrudnienia, a umowa B2B je gwarantuje”-* wyjaśnia Szymon Masło, Prezes Zarządu Neptun Energy.

**Mit nr II: Zarobki handlowca oscylują na poziomie około 4000 złotych/netto**

Jest to kolejny mit, ponieważ warto pamiętać, że handlowiec sam po części jest swoim sterem, żeglarzem i okrętem, a jego wynagrodzenie składa się najczęściej ze stałej pensji oraz dodatków finansowych w postaci prowizji sprzedażowej, premii uznaniowej czy benefitów pozapłacowych.

*„Dużym zainteresowaniem cieszą się oferty pracy handlowca w branży OZE. Zarobki oscylować mogą nawet w okolicach 20 tysięcy miesięcznie. W naszej pracy liczy się zaangażowanie i chęć pracy z drugim człowiekiem” -* mówi Szymon Masło Prezes zarządu Neptun Energy.

**Mit nr III: Od przedstawiciela handlowego wymaga się doświadczenia w branży**

Niekoniecznie. Każdy pracodawca indywidualnie ocenia kandydata na dane stanowisko, jeśli dostrzega w nim potencjał i uważa, że warto przeszkolić pracownika i nauczyć zawodu „od podstaw” po prostu to robi. Pamiętajmy, każdy kiedyś zaczynał, a nieoszlifowany diament z czasem staje się brylantem.

**Mit nr IV: Niezbędne jest wykształcenie kierunkowe**

Wszystko zależy w jakiej branży będziemy zatrudnieni, ponieważ pracując na stanowisku przedstawiciela farmaceutycznego bądź handlowca sprzedającego sprzęt do rehabilitacji często faktycznie w ofercie pracy pojawia się zapis dotyczący wymagania danego kierunku studiów np. fizjoterapii. Jest to spowodowane specyfiką sprzedaży danych produktów. Niemniej jednak w wielu przypadkach wykształcenie wyższe bądź wyższe kierunkowe nie jest wymagane.

Według Szymona Masło Prezesa Zarządu Neptun Energy przedstawicielem handlowym mogą być „*Wszystkie osoby, które posiadają otwarty umysł i potrafią porozmawiać z drugim człowiekiem”*

**Mit nr V: Od przedstawiciela handlowego wymaga się doświadczenia w branży**

Niekoniecznie. Każdy pracodawca indywidualnie ocenia kandydata na dane stanowisko, jeśli dostrzega w nim potencjał i uważa, że warto przeszkolić pracownika i nauczyć zawodu „od podstaw” po prostu to robi. Pamiętajmy, każdy kiedyś zaczynał, a nieoszlifowany diament z czasem staje się brylantem.

**Mit nr VI: Przedstawicielem handlowym może być tylko osoba do 30 r.ż.**

Absolutnie nie! Przedstawicielem handlowym może osoba niemalże w każdym wieku. Tak jak wspomnieliśmy na początku artykułu wiele osób z uwagi na pandemie Covid-19 było zmuszonych zmienić pracę, są to również osoby w dojrzałym wieku. Nie dyskryminuje się osoby ze względu na wiek, podczas wyboru pracownika przede wszystkim zwraca się uwagę na pożądane cechy w zawodzie niżeli na wiek.

Jak widać mitów dotyczących zatrudnienia na stanowisku przedstawiciela handlowego jest wiele, trzeba jednak zawsze zweryfikować informacje „uzyskane pocztą pantoflową” bądź te zamieszczone w Internecie.