ДИЛЕР

Общая характеристика профессии

Обеспечивает развитие взаимосвязей с потребителями товаров, выявляет и формирует спрос на услуги, выполняет работу по покупке или продаже товаров оптом (немедленной или срочной), акций, облигаций, других финансовых документов и ценных бумаг, включая иностранную валюту, по предоставлению кредитно-денежных и других услуг. Изучает конъюнктуру и тенденции развития рынка, цены и спрос на товары и предоставляемые услуги, выясняет запросы и мнения потребителей о них. Покупает и продает на рынке наличного товара или срочном рынке от имени учреждения, организации, предприятия либо от имени клиента. Разъясняет покупателям преимущества определенного вида товаров или услуг в сравнении с другими, аналогичными им. Подготавливает необходимые документы по купле-продаже, на получаемые и отправляемые товары, а также для заключения договоров с юридическими и физическими лицами. Анализирует информацию о надежности клиентов и компаний, участвующих в инвестиционной деятельности, особенности и ожидаемые изменения товарного и финансового рынков, консультирует клиентов о состоянии и перспективах их развития. Способствует сокращению сроков реализации товаров и предоставления услуг, увеличению объема продаж, числа клиентов, в том числе постоянных, систематически обращающихся за товаром либо услугой, улучшению качества обслуживания клиентов, расширению услуг, сокращению транспортных затрат. Изучает поступающие жалобы на продаваемый товар и предоставляемые услуги, принимает меры по предупреждению возникновения жалоб, а также случаев причинения клиентам материального ущерба. Обеспечивает соблюдение действующих стандартов и норм по организации хранения, сбыта и транспортировки товара, а также принятие мер по совершенствованию (ускорению) сбытовых операций. Организует широкое использование в работе технических средств и каналов связи - компьютерной техники, телефонов, факсов и др. Участвует в организации рекламы, пропаганде достоинств продаваемого товара, его потребительских свойств, преимуществ, предлагаемых услуг, в подготовке образцов товаров (рисунков, фотографий, муляжей), описаний услуг. Прогнозирует возможное расширение внутреннего и внешнего рынка предлагаемых товаров и предоставляемых услуг. Обеспечивает сохранность коммерческой тайны. Руководит работой подчиненных ему агентов.

Работает в помещении, возможны выезды.

Требования к индивидуальным особенностям

Аналитическое мышление, хорошая память, оперативность в принятии решений, эмоциональная устойчивость, самообладание, наблюдательность, самокритичность, умеренная общительность, сочетаемая с умением слушать клиента, хорошая дикция, желательна внешняя привлекательность.

Медицинские противопоказания

Заболевания сердечно-сосудистой и дыхательных систем, нервные и психические заболевания, проявляющиеся в чрезмерной раздражительности и депрессии.

Требования к профессиональной подготовке

Дилер должен знать законодательные акты, нормативные и методические материалы, касающиеся торговой и финансово-банковской деятельности; рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; направления деятельности конторы, биржи, банка, другого предприятия, учреждения, организации; методы изучения и прогнозирования спроса на реализуемый товар и оказываемые услуги; перспективы развития торговли и финансово-банковской системы; организацию торговли; правила оформления заключаемых договоров; порядок установления связей с потребителями товаров и услуг; организацию деловых контактов и рекламной деятельности; потребительские свойства товаров, правила хранения, сроки и условия их реализации; достоинства и преимущества различного вида услуг; организацию труда и управления; технические средства отображения, обработки и передачи информации; гражданское и трудовое законодательство; правила и нормы охраны труда.

Родственные профессии

Торговый агент, агент по снабжению, брокер, биржевой маклер.