

Keressük a Területi képviselői, Értékesítői és Tanácsadói szakma kiválóságát!

**Célunk: megtalálni azt a területi képviselőt,
aki tud és akar értékesíteni,
aki képes megszerettetni partnereivel termékünket,
aki kitartó,
aki kedves...**

Üdvözöllek! Varga Attila vagyok, az Apollos Bt ügyvezetője, és korábbi területi képviselője.

Emlékszem arra a pillanatra, amikor elhatároztam, hogy belevágok a Kozmetikai iparba az Afrodita termékeit forgalmazni férfi létemre, és emlékszem arra is amikor rájöttem, hogy nem elég értékesítőként és területi képviselőként dolgoznom, hanem létre kell hoznom egy csapatot, akik a kozmetikusok tanácsadójaként tevékenykednek. Ez a döntés aztán pozitív irányban teljesen megváltoztatta a cég működését!

Az én feladatom most, hogy ezt a lehetőséget, a területi képviselői és tanácsadói állást Neked bemutassam. Kezdjük is el!

Ki az ideális jelölt?

Az Apollos Bt-nek egy olyan területi képviselőre van szüksége, aki kézben tudja tartani a cég partnereit és feladatait – pl. tanácsadás, problémamegoldás, folyamatos kapcsolattartás a partnerekkel és céggel, tanfolyamok szervezése, marketing feladatok lebonyolítása, szakiskolákban bemutatók szervezése stb. – valamint az ezekkel kapcsolatos feladatok ellátása. A cégünk kizárólagos magyarországi forgalmazója a Kozmetika Afrodita professzionális termékeinek, amelyeket szépségipari szakembereknek – kozmetikusoknak, masszőröknek, kéz- és lábápolóknak, műkörömépítőknak, fodrászoknak – értékesít. Ezen kívül több magyarországi céggel van viszonteladói megállapodásunk, amely cégek termékeit szintén ebben a körben értékesítjük. Így a szakmabéliek alapanyagok, munkaeszközök iránti igényét, szinte teljes mértékben ki tudjuk szolgálni.

Ehhez keresünk olyan szakembert, aki képes pontosan és megbízhatóan kezelni a partnereit, saját munkáját koordinálni és menedzselni, valamint, a feladatait az előre megszabott határidőn belül megvalósítani.

Cserébe egy olyan cégnek leszel tagja, ahol jó dolgozni, magad ura vagy, és fiatal társaság tagja leszel!

Szakmailag milyenek kell lenned?

- ✓ van tapasztalatod az értékesítési feladatok gyakorlati kivitelezésében,
- ✓ már dolgoztál értékesítési vonalon, területi képviselőként, vagy marketing munkatársként esetleg kozmetikusként,
- ✓ oldottál meg nehéz problémákat, voltál már komplikált helyzetben, valamint nem retensz meg attól, ha magadra maradsz, és neked kell a megfelelő döntést meghoznod,
- ✓ örömet okoz számodra az, ha a munkád egyes szálai szépen, a megbeszélte ütemben haladnak előre,
- ✓ tudod kezelni a problémás helyzeteket, (pl. a megrendelt árut, nem akarják átvenni, nincsenek ott a megadott helyen a megbeszélte időben stb.),
- ✓ könnyedén és rutinnal tudsz használni irodai szoftvereket: szövegszerkesztőt, táblázatkezelőt, prezentációs programokat, ugyanakkor az új programok használatát könnyedén tudod elsajátítani,
- ✓ legalább középfokú végzettséggel, érettséggel rendelkezel.

Emberileg fontos tulajdonságok:

- ✓ szeretsz büszke lenni a munkádra,
- ✓ alapvetően pozitív az élethez és munkához való hozzáállásod,
- ✓ ha valami közbejön, akkor nem esel pánikba, hanem gyorsan reagálsz,
- ✓ szereted vállalni a felelősséget a tetteidért, és nem másokban keresed a hibát, ha valami nem sikerül – pl. partnereidben, főnöködben, cégben, kormányban, GDP-ben, államháztartási hiányban...,
- ✓ szívesen dolgozol rugalmas időbeosztásban - azaz nem zavar, hogy minden nap nem 9:00-tól - 17:00-ig kell dolgoznod, hanem vannak napok amikor többet. A lényeg, hogy elég nagy kontrollod legyen a saját idő felett, és ez ne váljon a munkád rovására,
- ✓ jól tudsz kérdezni, figyelni, problémát feltárni, problémára megoldást javasolni, motiválni,
- ✓ nem beszélsz feleslegesen, hanem szorítkozol a lényegre,
- ✓ önállóan is tudod munkára motiválni magadat,
- ✓ feltalálsz magad, és megtalálsz a módját, hogyan tudsz új ügyfeleket keresni,
- ✓ fontos, hogy kudarckelző képességed jó legyen,
- ✓ szereted, ha biztonságban érzed magadat, és szereted, ha a munkád révén mások is biztonságban érezhetik magukat,
- ✓ nem adod fel könnyedén, ha nehézséggel találod szembe magad,
- ✓ kellőképpen, kellő időben és kellő mennyiségben vagy kommunikatív, mert az ügyfelekkel való kapcsolattartás nagyon fontos része a feladataidnak,
- ✓ kreativitásod határtalan, mert nem fogsz két egyforma partnerrel találkozni,
- ✓ a tudás iránti vágyad erős, amelyet folyamatosan bővítened kell, mert napról napra új eszközökkel, termékekkel és technikákkal fogsz találkozni és megismerkedni.

Nézzük a területi képviselő feladatait >>>

A területi képviselő feladatairól:

A cég területi képviselője, tanácsadója és értékesítőjeként a feladataid többek között az alábbiak lesznek:

- a cég által fő profilként forgalmazott „Afrodita” professzionális kozmetikai márka **értékesítése**, képviselete és a magyarországi cégektől viszont forgalmazott termékek forgalmazása a partnereidnek,
- a cég partnereinek rendszeres látogatása és tanácsokkal való ellátása,
- időd jelentős részét a fentiek miatt, utazással és bizonyos részét adminisztrációval fogod tölteni,
- a weboldalon lévő partnereid adatainak karbantartása,
- a saját kijelölt földrajzi területeden szakmai tanfolyamok szervezése és azokon az aktív részvétel,
- a szakmai iskolákban bemutatók szervezése és az ezekkel kapcsolatos feladatok elvégzése,
- az országban évente megrendezésre kerülő, legnagyobb kiállításokon való aktív részvétel,
- pontos, precíz rendelésvétel és rendelésleadás,
- a partnerek által megrendelt áru pontos, precíz kiszállítása,
- a szakmai hírlevelünk, akcióink aktív hirdetése,
- új partnerek felkutatása, és megismertetésük az Afrodita Kozmetika termékeivel,
- havonta megrendezésre kerülő megbeszélésen való részvétel,
- a termékek ismeretének (hatóanyagok, kezelési eljárások stb.) elsajátítása, és a megszerzett tudás folyamatos bővítése önszorgalomból is,
- piackutatások lebonyolítása a vevők és a konkurencia körében, stb.

Munkavégzés helye:

Amennyiben az alábbi területek valamelyikén van a lakhelyed, csak abban az esetben add be önéletrajzodat!

Fontos, hogy jelöld a megpályázni kívánt területet az e-mail TÁRGY mezőjében!

1. **Csongrád és Békés megye** (optimális lakcím: Szeged)
2. **Baranya és Somogy megye** (optimális lakcím: Pécs)
3. **Hajdú – Bihar megye** (optimális lakcím: Debrecen)

Kizáró tényezők - kinek NEM való ez az állás? >>>

Ki a NEM ideális jelölt?

Azaz ki fogja rosszul érezni magát ebben az állásban:

- az, akinek a munkájához szüksége van a folyamatos szociális ingerre, buzdításra – mivel a munkád nagy részét egyedül kell elvégezned,
- akit a váratlan helyzetek nagyon idegesítenek, aki hajlamos pánikba esni, ha az utolsó pillanatban közbejön valami,
- aki nem rendelkezik saját gépjárművel és B kategóriás jogosítvánnyal,
- akinek nincs internet elérése,
- aki olyan szabad szellem, hogy minden szabály nyűg a számára,
- aki nem képes betartani a határidőket,
- aki aggodalmaskodó természetű,
- akit a tervei végrehajtásában gyakran az ehhez szükséges tennivalók akadályoznak meg,
- aki szerint ez a munka csak árukiszállításból és rendelésvételből áll,
- akit érzékenyen érint a viszontagságos időjárás, - pl. hogy esik az eső vagy éppen 37 Celsius fok van,
- aki nem tud magabiztosan autót vezetni, és idegesíti a dugó vagy a parkolóhely keresése,
- aki nem hajlandó kipróbálni a termékeket saját magán, és nehezeére esik a „száraz” tanulás,
- aki titokban egy zseni, de a világ ezt képtelen felismerni,
- akinek délután 4 órakor muszáj elrohannia edzésre, vagy valamilyen családi programra,
- akinek egy helyhez kötött, irodai munkavégzés az álomállás,
- aki nyugodt tempót, rutinmunkát, a kész megoldásokat kedveli,
- aki úgy gondolja, hogy a munka egy nyűg, amit kénytelen kibírni,
- aki csak fix fizetésben tud gondolkodni,
- aki tud legalább 10-féle kifogást arra, hogy miért késik valamivel.

Amennyiben a fenti állítások RÁD igazak, hidd el, akkor sincs az égvilágon semmi gond! De ebben a munkakörben nem fogod megtalálni a számításod, így kérek, hogy a pályázatodat NE add be!

De amennyiben szereted élvezni a mozgás, a jövés-menés adta szabadságot, a változatos tevékenységet, szeretsz új elképzeléseket kipróbálni, ha kedveled az embereket, tanulmányozod és átérzed problémáikat, majd kreatív és eredeti gondolkodással, meggyőző erőt latba vetve igyekszel ezeket megoldani, akkor Neked köztünk a helyed!

Miért jó dolgozni az Apollos Bt-nél? >>>

Miért jó dolgozni az Apollos Bt-nél?

Az Apollos Bt. fő tevékenysége, hogy Területi Képviseelői, Értékesítői hálózatunkon keresztül szolgáljuk ki kozmetikusainkat, masszőrjeinket. Cégünk kiépített képviselői rendszere különböztet meg a konkurenciától és tesz bennünket egyedivé. Nagy hangsúlyt fektetünk Képviseelőink és partnereink képzésére, kapcsolatunk ápolására. Több mint 15 éve alakultunk és évről évre minden jeles szakmai fórumon megjelenünk. Az Afrodita Kozmetika kozmetikumait kizárólagosan forgalmazzuk, melyek természetes illóolaj és gyógynövény hatóanyagokkal rendelkeznek. Minden Képviseelőnknek lehetőséget biztosítunk a fejlődésre, mind anyagilag mind szakmailag.

Évről évre új stratégiai tervek megvalósítása révén álljuk meg helyünket a versenytársakkal folyamatosan bővülő professzionális kozmetikai piacon. Ezekben, mint Területi Képviseelő, Te is részt fogsz venni!

Persze területi képviselőként sok helyre elmehetsz dolgozni! Példaként csak egyet említenék:

Mehetsz egy multihoz is képviselőnek! Sokan álmodnak erről! DE!

Ha még nem dolgoztál nagy cégnél, akkor vedd figyelembe, hogy egy multinál sosem lesz meg az a rugalmasság, mint amit egy kis cégnél dolgozva megélhetsz. Ott egy lecserélhető robotnak vagy számnak tekintenek, ahol sok minden nem számít.

Itt viszont személyesen lehetsz része egy kis cég felemelkedésének! Sőt, saját magad is egy kis céggént fogsz működni, a cégen belül!

"Miért szeretek az Apollos Bt-nél dolgozni?"

Végül álljon itt pár sor, amit a területi képviselők a legutóbbi cégértékelőn írtak:

- „tetszik a kihívás, azaz hogy miért az Afroditát vegyék meg a többi 200 termékkel szemben”
- „munkám eredményessége rajtam áll. Minél jobb vagyok, annál eredményesebb a dolog, mind anyagilag, mind karrierben”
- „szeretek utazni, emberekkel ismerkedni, beszélgetni, és ezt itt maximálisan megtehetem!”
- „megtanultam, hogy különböző emberekkel, hogyan kell bánni és a különböző szituációkat miként kezeljem”
- „változatos, nem unatkozom, és mindig van új cél az ember előtt. Problémamegoldó képességem nagyot fejlődött”
- „imádom amit csinálok, legnagyobb öröm számomra amikor érzem, hogy számíthatnak rám, és hálásak az esetleges segítségükért.”
- „sok segítséget kaptam az elindulásnál, és elmondták a lehetséges buktatókat is”
- „jó csapat, jó légkör, önálló munka!”

Mindezekért cserébe biztosítunk Neked:

A jó hír, hogy mindezen dolgokért még mi fogunk fizetni Neked! :-)

A fizetésednek - mint mindenkinek ebben a munkakörben a cégünknel - lesz egy:

- fix része,
- egy teljesítményarányos jutalék része,
- egy bónusz része,
- induló támogatást nyújtunk a nehezebb kezdeti időszak anyagi stabilitásához.

Hogyan történik a területi képviselő kiválasztása?

- 1) Elsőként várjuk a jelentkezésedet **2011. december 16. 09:00-ig**.
- 2) Amennyiben önéletrajzod továbbjut az 1. rostán, akkor keresni fogunk telefonon.
- 3) Ezután lesz legalább 2 személyes találkozó (vagy több).
- 4) Majd egy pszichológiai teszt.

Tudsz valakit, akit érdekelhet?

Lehet, hogy nem Te vagy az ideális jelölt, de ismersz valakit?
Segíts neki és kérlek, küldd el neki ezt a PDF fájlt!

Hogyan jelentkezz? >>>

Hogyan jelentkezz? Tipp: gyorsan!

A jelentkezésedet email-en teheted meg, amihez csatolj három dokumentumot:

1) Csatolandó: Önéletrajz

Kérlek, hogy az önéletrajzodat, fényképeddel és fizetési igényed megjelölésével csatold. Tárgy mezőben a munkavégzés helyével.

1. **Csongrád és Békés megye** (optimális lakcím: Szeged)
2. **Baranya és Somogy megye** (optimális lakcím: Pécs)
3. **Hajdú – Bihar megye** (optimális lakcím: Debrecen)

2) Csatolandó: Motivációs levél

Maximum fél oldalas levélben fejtsd ki, hogy miért jár Veled jól az Apollos Bt.

3) Csatolandó: Pályázati feladat

- Egy meglévő kozmetikusod azzal fogad, amikor meglátogatod, hogy átpártol a konkurenciához.
Indoklása: A konkurencia, akihez átpártol egy új cég Magyarországon és kedvezőbb árfekvésű az Afroditánál!

Feladat: maximum 1 oldalas dokumentumban, jól áttekinthetően foglald össze, hogy mit tennél, mondanál a fenti szituációban. A kozmetikusod miért dönt mégis az Afroditá mellett az érvelésed után?

A pályázatodat várjuk legkésőbb 2011. december 16. 09:00-ig.ide:

allas@afrodita-kozmetika.hu

Üdvözlettel,

Farga Attila
Ügyvezető