

Warszawa, 2 lutego 2010 r.

## Handlowcy mogą być spokojni o pracę

**W kryzysowych czasach wielu przedsiębiorców, bardziej niż kiedykolwiek, decyduje się na wzmocnienie działów sprzedaży i poszukiwanie specjalistów, którzy nie tylko pomogą im utrzymać relacje z obecnymi klientami, ale także zdobędą nowych. Potwierdzają to dane Pracuj.pl: w minionym roku firmy skierowały do handlowców ponad 77 tys. ofert, co stanowiło niemal połowę wszystkich zamieszczonych w tym serwisie. Również dane styczniowe dobrze rokują dla osób szukających pracy w sprzedaży.**

Analiza ogłoszeń zamieszczonych w styczniu tego roku pokazuje, że zapotrzebowanie na specjalistów handlu i sprzedaży utrzymuje się na wysokim poziomie. W styczniu w Pracuj.pl opublikowano ponad 8500 takich ofert, co oznacza, że niemal co drugie ogłoszenie rekrutowało kandydatów do działu handlowego. Liczba ogłoszeń dla tej grupy pracowników w styczniu 2010 wzrosła niemal o 40% w stosunku do grudnia 2009 i była wyższa o 8,5% w porównaniu do października 2009, rekordowego pod względem liczby ofert dla handlowców w minionym roku.

Największy popyt na specjalistów od handlu i sprzedaży odnotowano w województwie mazowieckim, pochodziło stamtąd 1324 oferty pracy. Na podium znalazły się także śląskie i wielkopolskie, z zapotrzebowaniem na poziomie odpowiednio 785 i 740 ofert pracy, pierwszą piątkę zamknęły województwa dolnośląskie i małopolskie. Z kolei najmniejsze zapotrzebowanie na handlowców odnotowano w opolskim, świętokrzyskim i podlaskim – w styczniu z tych regionów pochodziło po około 300 ofert. Zagraniczni pracodawcy zamieścili natomiast jedynie 27 ogłoszeń.

**Wykres 1. Liczba ofert pracy dla handlowców w styczniu 2010, w podziale na regiony**

WOJEWÓDZTWO	LICZBA OFERT STYCZEŃ 2010
mazowieckie	1324
śląskie	785
wielkopolskie	740
dolnośląskie	735
małopolskie	633
pomorskie	575
łódzkie	541
kujawsko-pomorskie	475
zachodniopomorskie	445
podkarpackie	373
lubelskie	372
lubuskie	327
warmińsko-mazurskie	323
opolskie	317
świętokrzyskie	292
podlaskie	291
zagranica	27

Źródło: Dane własne Pracuj.pl

Kontakt dla mediów:

Elżbieta Flasińska  
**Grupa Pracuj**  
 tel. (22) 373 75 16, +48 606 219 028  
[elzbieta.flasinska@pracuj.pl](mailto:elzbieta.flasinska@pracuj.pl)

Monika Trojan-Stelmach  
**FineArt Communications**  
 tel. (22) 897 31 88; +48 698 649 888  
[mstelmach@fineart-com.pl](mailto:mstelmach@fineart-com.pl)

## Dużo pracy w finansach

Zdecydowana większość firm poszukujących specjalistów do spraw sprzedaży (46%) pochodziła z branży handel i sprzedaż. Jednak niemal co piąta oferta dotyczyła firmy z branży bankowość, finanse i ubezpieczenia. Na kolejnych pozycjach znalazły się branże: przemysł lekki, budownictwo i nieruchomości oraz firmy z sektora telekomunikacji i zaawansowanych technologii.

**Tabela 1. Liczba ofert pracy dla handlowców w styczniu 2010, w podziale na branżę ogłoszeniodawcy**

BRANŻA	LICZBA OFERT	PROCENT WSZYSTKICH OFERT
handel i sprzedaż	3985	46,5%
bankowość, finanse, ubezpieczenia	1474	17,2%
przemysł lekki	807	9,4%
budownictwo i nieruchomości	705	8,2%
telekomunikacja i zaawansowane technologie	659	7,7%
produkcja dóbr szybkozbywalnych - FMCG	603	7,0%
przemysł ciężki	594	6,9%
marketing, media, reklama	452	5,3%
przemysł farmaceutyczny	444	5,2%
IT	212	2,5%
transport i logistyka	204	2,4%
przemysł chemiczny	180	2,1%
edukacja, kształcenie, szkolenia	109	1,3%
turystyka, hotelarstwo, gastronomia	99	1,2%
prawo, obsługa prawna	99	1,2%

*Źródło: Dane własne Pracuj.pl*

## Inżynier sprzedaży - nowa jakość na rynku

Pierwsze miejsce, na liście dziesięciu najczęściej poszukiwanych przez pracodawców stanowisk handlowych, zajmuje przedstawiciel handlowy, zaraz za nim znalazł się przedstawiciel medyczny/farmaceutyczny. Co ciekawe, wśród najbardziej poszukiwanych specjalistów jest też inżynier sprzedaży. To stanowisko, które pojawiło się na rynku niedawno. Osoby, które chcą na nim pracować, oprócz umiejętności charakterystycznych dla handlowców powinny wykazać się odpowiednią wiedzą techniczną.

## Liczy się doświadczenie

Firmy poszukujące handlowców najczęściej rekrutowały na stanowiska specjalisty, co dziesiąty pracodawca chciał zatrudnić pracownika na stanowisko kierownicze, natomiast oferty pracy dla najwyższej kadry menedżerskiej stanowiły zaledwie 2% wszystkich opublikowanych w styczniu.

Pracownikom działów handlowych rzadko stawiane są wymagania związane z konkretnym poziomem czy kierunkiem wykształcenia. Tylko jeden na czterech pracodawców oczekuje wykształcenia wyższego, czasem kierunkowego, jednak najczęściej są to firmy szukające specjalistów w danej dziedzinie – przedstawicieli medycznych/farmaceutycznych oraz osób z wykształceniem technicznym. Również znajomość języka obcego nie jest wymagana, a traktowana jako dodatkowy atut.

## Informacja prasowa

Jak wynika z analizy ofert pracy zamieszczonych w serwisie Pracuj.pl, dla pracodawców zdecydowanie większe znaczenie ma wcześniejsze doświadczenie zawodowe kandydata w danej dziedzinie, najlepiej takie, którego efekty są wymierne, np.: kandydat może pochwalić się wyróżnieniem za wysoką skuteczność sprzedaży u poprzedniego pracodawcy. Oprócz doświadczenia lub znajomości konkretnej branży pracodawcy poszukujący osób specjalizujących się w sprzedaży wymagają: znajomości rynku danej branży lub regionu, sprawnej obsługi komputera oraz prawa jazdy. Często wśród wymagań znajdują się też tzw. umiejętności miękkie tj.: odporność na stres, umiejętność pracy w zespole, dobra organizacja czasu pracy, samodzielność czy kreatywność.

*- W okresie spowolnienia gospodarczego najważniejsze dla kondycji firmy jest utrzymanie sprzedaży na odpowiednim poziomie i w miarę możliwości pozyskiwanie nowych klientów. Szczególnie ważne w takich czasach jest utrzymywanie dobrych, długotrwałych relacji z klientami i służenie im wiedzą. Specjalista ds. sprzedaży musi umieć przekonać klienta, że rozmawia z profesjonalistą, który zna się na swojej branży i proponuje mu najlepsze z możliwych rozwiązań – komentuje Rafał Nachyna, dyrektor ds. sprzedaży w Grupie Pracuj, do której należy portal Pracuj.pl*

**Pracuj.pl** to wiodący polski serwis rekrutacyjny skierowany do specjalistów i menedżerów. Specjalizuje się w rekrutacji przez Internet oraz w kształtowaniu wizerunku pracodawców, wspierając firmy w pozyskiwaniu najlepszych kandydatów do pracy. Kandydatom dostarcza codziennie ponad 10 tysięcy oferty pracy od atrakcyjnych pracodawców, a także porady specjalistów dotyczące poszukiwania pracy, rozwoju kariery zawodowej oraz zdobywania dodatkowych kwalifikacji. Portal powstał w 2000r. i należy do Grupy Pracuj, będącej właścicielem wiodących marek na rynku rekrutacji on-line w Polsce i na Ukrainie. Pracuj.pl jest także członkiem-założycielem największego na świecie sojuszu niezależnych serwisów rekrutacyjnych The Network, zrzeszającego serwisy działające w ponad 70 krajach świata.

[www.pracuj.pl](http://www.pracuj.pl)

Kontakt dla mediów:

Elżbieta Flasińska  
**Grupa Pracuj**  
tel. (22) 373 75 16, +48 606 219 028  
[elzbieta.flasinska@pracuj.pl](mailto:elzbieta.flasinska@pracuj.pl)

Monika Trojan-Stelmach  
**FineArt Communications**  
tel. (22) 897 31 88; +48 698 649 888  
[mstelmach@fineart-com.pl](mailto:mstelmach@fineart-com.pl)