

Позиция: Продавец-консультант

I. Введение

Специалисты отдела исследований рынка труда и кадрового консалтинга EMG Professionals, используя данные регулярных и индивидуальных исследований, базу EMG Professionals, а также информацию, полученную в ходе собеседований, подготовили экспресс-обзор заработной платы продавцов-консультантов по Санкт-Петербургу и Москве.

II. Описание позиции

Основные обязанности:

- ✓ Активные продажи
- ✓ Работа с кассой
- ✓ Консультирование клиентов о товарах или услугах
- ✓ Проведение инвентаризации
- ✓ Проведение торговых и маркетинговых акций
- ✓ Решение организационных вопросов (открытие/закрытие магазина, ведение отчетности по продажам, выкладка нового товара на витрины и т.д.)
- ✓ Взаимодействие со структурными подразделениями Компании по вопросам обеспечения бесперебойного функционирования офиса продаж и осуществления процессов торговли

Наиболее часто требуемые опыт, образование:

- ✓ Образование полное среднее
- ✓ Уверенный пользователь ПК
- ✓ Коммуникабельность, активность, инициативность, ответственность
- ✓ Готовность к активным продажам
- ✓ Грамотная речь
- ✓ Коммуникабельность

III. Заработная плата

Регион	Количество исследуемых компаний / специалистов	Оклад (GROSS)					
		Минимум	I квартиль	Медиана	Сред. арифм.	III квартиль	Максимум
Санкт-Петербург	40	11 000	17 470	24 569	25 347	31 250	50 000
Москва	35	14 000	20 500	29 368	30 891	38 750	60 000

IV. Компенсации и льготы

- ✓ ДМС, ОМС
- ✓ Корпоративное обучение и тренинги
- ✓ Ежемесячные премии по результатам работы
- ✓ Корпоративные скидки
- ✓ Компенсация мобильной связи

Позиция: Продавец-консультант

V. Комментарии специалистов EMG Professionals

Если раньше позиция продавца-консультанта рассматривалась соискателями, скорее, как временная работа для дополнительного заработка, теперь компании активно продвигают мотивационные программы для своих сотрудников. Карьерная лестница становится достаточно прозрачной: некоторые компании предлагают определенный путь развития от продавца-стажера до директора магазина длиной в год, что должно привлекать начинающих специалистов. Тем не менее, на позиции продавца-консультанта текучка кадров находится на достаточно высоком уровне, поэтому компаниям приходится активно привлекать персонал.

Компании не боятся вкладывать ресурсы в обучение персонала, зная, что именно от этого будут зависеть финальные продажи, а следовательно, и прибыль магазина. Если же уровень оклада кажется, на первый взгляд, недостаточным, это компенсируется ежемесячными бонусами (до одного-полутора окладов).

Из предложений, существующих на рынке, наиболее привлекательными для соискателей кажутся заработная плата и компенсационный пакет в компаниях сотового ритейла.