

POKLICI - TRGOVCI



POKLIC	OPIS
PRODAJALEC	prodaja različno blago v velikih trgovskih centrih, specializiranih trgovinah in malih trgovskih družbah, je v stiku s kupci, ki mu posredujejo svoje želje in potrebe ter o tem seznanja trgovskega poslovodjo. Več: https://www.mojaizbira.si/poklici/prodajalec
TRGOVSKI POSLOVODJA	določa izbor blaga v posamezni enoti, količino in vrednost blaga ter vrste storitev, skrbi za organizacijo dela in, nemoteno prodajo, proučuje nabavni trg in želje potrošnikov ter pridobiva različne ponudbe za nabavo blaga. Več: https://www.mojaizbira.si/poklici/trgovski-poslovodja
MARKETING MANAGER	Izvajanje in grajenje dolgoročne marketinške in prodajne strategije, Upravljanje vsebinskega marketinga preko vseh kanalov, ki jih podjetje uporablja, Izvajanje korporativnega komuniciranja s kupci, dobavitelji, mediji ter skrb za ustrezno interno komuniciranje, Izgradnja strategije in upravljanja profilov podjetja na družabnih omrežjih in spletnih mestih podjetja, sodelovanje z marketinško agencijo in redno spremljanje rezultatov, načrtovanje, vodenje in koordiniranje vseh marketinških in prodajnih aktivnosti, iskanje novih prodajnih priložnosti (sestanki, pogajanja, mreženje ipd.), organizacija in vodenje dogodkov.
VODJA NABAVE	analizira cene, se pogaja za boljše cene, opravlja naročila, skrbi za logistiko, komunicira s prodajo

SPLETNI PRODAJALEC

skrbi za e-trgovino, sprejem naročil, odpremo naročil, komunikacijo s spletnimi kupci, osveževanjem e-trgovine glede na zaloge in razpoložljivost izdelkov idr.