**Sprzedawca** – głównym zadaniem sprzedawcy jest obsługa klienta, która powinna być przeprowadzona sprawnie, kompetentnie i kulturalnie.

Będziesz pracować z ludźmi, doradzać im w wyborze towarów, informować o asortymencie, cechach i użytkowaniu towarów, warunkach sprzedaży.  
Trafią ci się trudni klienci.  
W krótkim czasie trzeba zapamiętać dużo informacji, np. nazwy produktów i ich ceny.  
Musisz orientować się w potrzebach klientów i zabiegać o zaopatrzenie w towary najbardziej przez nich poszukiwane.

**KARIERA EDUKACYJNA**

Możesz kontynuować naukę na kursie kwalifikacyjnym dla zawodu technik handlowiec oraz technik księgarstwa.Podobne umiejętności mogą być przydatne także w zawodach: technik handlowiec, technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych.Atutem w tej pracy może być posiadanie prawa jazdy, znajomość języków obcych oraz dyspozycyjność.

**WARUNKI PRACY**

Praca sprzedawcy odbywa się w stałych godzinach w systemie zmianowym w każdy dzień tygodnia. Sprzedawcy często pracują wieczorami i w weekendy.Przeciętny czas trwania pracy to 8 godzin dziennie. Zdarza się, że godziny pracy mogą ulec wydłużeniu (zwłaszcza dotyczy to okresów przedświątecznych, kiedy następuje wzmożony wykup towarów oraz w czasie inwentaryzacji towarów).Większość czasu będziesz pracować, stojąc. Czynności związane z prezentacją towarów w większości przypadków odbywają się na stojąco, natomiast sporządzanie dokumentów z zawartej transakcji odbywa się przy stanowisku komputerowym w pozycji siedzącej.Praca odbywa się w warunkach bezpiecznych, średnio uciążliwych fizycznie. Może okazać się, że będzie konieczność przenoszenia ciężkich towarów.

**KARIERA ZAWODOWA**

Pracę znajdziesz w różnych miejscach sprzedaży detalicznej i hurtowej.  
Możesz również prowadzić własną firmę, w której zatrudnisz pracowników lub sam będziesz wykonywać wszystkie czynności od zaopatrzenia, sprzedaży, do końcowych rozliczeń finansowo-ekonomicznych.  
W pracy tej niezbędna jest umiejętność obsługi komputera oraz sprzętu biurowego.  
Możesz awansować na akwizytora hurtowni lub przedstawiciela handlowego producenta w sieci detalicznej, a następnie w hurcie.