

DENOMINACIÓN DA OCUPACIÓN

Axente comercial

Código SISPE: 3320.021.9

Outras denominacións:

—

Ocupacións afíns:

- Representante de comercio, en xeral
- Delegado comercial, en xeral
- Vendedor técnico, en xeral
- Vendedor técnico de vehículos automóbiles
- Vendedor técnico de equipos e material de informática
- Organizador de puntos de venda en autoservizos
- Técnico en servizo posvenda
- Técnico en estudos de mercado e opinión pública
- Técnico en traballos de campo (xestión empresarial)
- Técnico en publicidade e/ou relacións públicas

Ocupacións da área profesional:

- Dependente de comercio
- Vendedor técnico

Categorías profesionais:

- Xefe de vendas
- Vendedor-cobrador

DESCRIPCIÓN DA OCUPACIÓN

Definición:

Promover, negociar e concretar operacións mercantís, en nome e por conta dunha ou varias empresas, calquera que sexan as características contractuais coas que realice o seu cometido. Levar a xestión administrativo-contable pertinente de acordo coa lexislación vixente.

Funcións:

- Promover, negociar e concretar operacións mercantís.
- Colaborar na política comercial da empresa.
- Xestión administrativa da actividade no marco xurídico da axencia comercial.

Lugar de traballo:

Na oficina e no exterior. Ás veces tamén no almacén, no local comercial e na nave industrial.

Condições atmosféricas:

Sempre	Ás veces
Ambiente limpo	—

Ruído e vibracións:

Ruído	Vibracións en todo o corpo	Vibracións nalgúns membros do corpo
Non se produce	Non se producen	Non se producen

Iluminación:

Sempre	Ás veces
—	Natural
	Artificial

Temperatura:

Sempre	Ás veces
Acondicionada	—

Instrumentos de traballo:

- | | |
|---|---|
| Equipo e maquinaria | Ferramentas e utensilios |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Ordenador ■ Vehículo | <ul style="list-style-type: none"> ■ Axenda ■ Bandexas de documentación ■ Calculadora ■ Datador-numerador ■ Grampadora ■ Quitagrampas ■ Regras ■ Teléfono |

Posición de traballo:

Sempre	Ás veces
—	De pé
	Sentado

Enfermidades:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
Estrés	—

Accidentes:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
—	—

Danos:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
Alteracións nerviosas	—

Medidas de seguridade:

- Cinto de seguridade nos vehículos

Disponibilidade para viaxar: Si

REQUISITOS DO TRABALLADOR

Nivel de estudos: Bacharelato-COU ou Formación Profesional de grao medio

Carné profesional: Si (carné de conducir)

Formación complementaria:

1. Coñecementos técnicos:

Necesarios	Preferibles
<ul style="list-style-type: none"> ■ Técnicas de venda ■ Coñecemento de produtos ■ Loxística ■ Márketing ■ Internet e correo electrónico 	Escaparatismo

1. Coñecementos normativos:

Necesarios	Preferibles
<ul style="list-style-type: none"> ■ Riscos laborais ■ Carné de conducir 	Lei de garantías

1. Idiomas:

Necesarios	Preferibles
—	Inglés

1. Informática:

Necesarios	Preferibles
<ul style="list-style-type: none"> ■ Ofimática 	—

1. Outros coñecementos:

Necesarios	Preferibles
<ul style="list-style-type: none"> ■ Habilidades sociais 	—

Condições físicas:

—

PREFERENCIAS

Perfil de idade: Non

Capacidades demandadas:

- Estimación de cantidades
- Estimación de medidas
- Precisión
- Memoria visual
- Atención
- Iniciativa

- Análise
- Intuición
- Percepción de diferenzas
- Razoamento concreto
- Razoamento numérico

CARACTERÍSTICAS DA CONTRATACIÓN

Sectores económicos:

Código CNAE
5110

Descrición

Intermediarios de comercio

Tipo de contrato preferente: Temporal

Máximo nivel salarial: 2.500 euros Mínimo nivel salarial: 750 euros

Xornada laboral habitual: Xornada variable

Tipo de organización laboral preferente: PEMES

Actividades dos negocios:

- Comercio
- Producción
- Construción
- Ventas en xeral
- Industria
- Distribución
- Estudos de arquitectura
- Estudos de decoración

Tendencia da contratación: En aumento

Innovacións e cambios

1. Equipos, instrumentos e

materiais e instalacións

- PDA
- Informatización
- Internet e telefonía móbil
- Vehículos e estradas

Consecuencias no traballo

Rapidez e precisión
Máis control do traballo
Máis axilidade no traballo e máis carga de traballos
Máis rapidez e seguridade

2. Procedementos, técnicas e procesos

- ISO

Consecuencias no traballo

Precisión

3. Legislativos e normativos
en materia medioambiental

Consecuencias no traballo

4. Legislativos e normativos
en riscos laborais

- Normativa de tráfico

Consecuencias no traballo

Seguridade

5. En materia de xestión

- Xestión informatizada
- Máis planificación dentro da empresa
- Xestión de pedidos *on-line*

Consecuencias no traballo

Aforro custos administrativos
Pasar de ser autónomos a formar parte do cadro de persoal
Relativa perda do contacto presencial

Capacidade de promoción profesional: Si

Postos de traballo aos que pode promocionar:

- Xefe de vendas
- Director comercial
- Xefe de equipos
- Coordinador comercial

FORMACIÓN PROFESIONAL ASOCIADA Á OCUPACIÓN

Formación Profesional Regrada

Titulación

Xestión comercial e márketing
Comercio

Ciclo

Grao superior
Grao medio

Programas de garantía social

Formación Profesional Ocupacional

Código

CCVT20

Curso

Axente comercial

Modalidade

Curso directamente equiparable

Formación Profesional Continua

Curso

- Márketing
- Loxística
- Cursos técnicos
- Informática e novas tecnoloxías
- Publicidade
- Técnica comercial
- Feiras
- Xestión
- Ventas

Organismo

Confederación de Empresarios de Lugo
Caixanova
Provedores
Casas comerciais
Cámara de Comercio
Entidades bancarias e universidades
Provedores
Banca
Caixatiuva

Outros cursos de formación

- Propia da empresa
- Planificación do traballo
- Ofimática: aplicacións propias de empresas

DATA

DECEMBRO DE 2005