

DENOMINACIÓN DA OCUPACIÓN

Código SISPE: 3320.007.3

Outras denominacións:

- Vendedor técnico de máquinas agrícolas e material de rega
- Vendedor técnico de máquinas ferramenta
- Vendedor técnico de material de oficina
- Vendedor técnico de equipos de seguridade

Ocupacións afíns:

- Representante de comercio, en xeral
- Delegado comercial, en xeral
- Axente comercial
- Vendedor técnico de vehículos automóviles
- 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
- Axente comercial

Categorías profesionais:

- Xefe de vendas
- Viaxante
- Dependente
- Vendedor-cobrador
- Corredor de praza

DESCRIPCIÓN DA OCUPACIÓN

Definición:

Orientar, asesorar e venderlle ao cliente produtos que precisan un coñecemento técnico, efectuando o feche e posterior seguimento da operación; así mesmo, colabora na política comercial da empresa.

Funcións:

- Orientar, asesorar e venderlle produtos ao cliente
- Colaborar activamente na política comercial da empresa

Lugar de traballo:

Local comercial. Ás veces no exterior.

Condições atmosféricas:

Sempre	Ás veces
Ambiente limpo	—
Ambiente seco	

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
—	Ambiental
	Acondicionada

Vendedor técnico, en xeral

Instrumentos de traballo:

Equipo e maquinaria	Ferramentas e utensilios
■ Fax	■ Todo tipo de material de venda
■ Teléfono	
■ Ordenador	

Posición de traballo:

Sempre	Ás veces
De pé	Sentado

Enfermidades:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
—	—

Accidentes:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
—	Caídas de obxectos e persoas
	Cortes
	Golpes
	Descargas eléctricas

Danos:

Alta probabilidade	Baixa probabilidade
—	Lesións en membros superiores
	Problemas no sistema circulatorio

Medidas de seguridade:

- Lentes de protección
- Uniforme de empresa

Disponibilidade para viaxar: Non

REQUISITOS DO TRABALLADOR

Nivel de estudos: Formación Profesional de grao medio

Carné profesional: Non

Formación complementaria:

1. Coñecementos técnicos:

Necesarios	—	Preferibles
■ Coñecementos electrónicos		
■ Técnicos de vendas		
■ Atención ao cliente		
■ Coñecemento do produto		

1. Coñecementos normativos:

Necesarios	—	Preferibles
—	—	

1. Idiomas:

Necesarios	—	Preferibles
—	■ Inglés	

1. Informática:

Necesarios	—	Preferibles
■ Coñecementos básicos		

1. Outros coñecementos:

Necesarios	—	Preferibles
—	■ Márketing	

Condições físicas:

- Rapidez de reflexos

PREFERENCIAS

Perfil de idade: Non

Capacidades demandadas:

- Estimación de medidas
- Memoria visual
- Atención
- Iniciativa
- Análise
- Intuición
- Percepción de diferenzas
- Razoamento numérico
- Razoamento concreto

CARACTERÍSTICAS DA CONTRATACIÓN

Sectores económicos:

Código CNAE	Descrición
52	Comercio polo miúdo

Tipo de contrato preferente: Temporal

Máximo nivel salarial: 1.200 euros Mínimo nivel salarial: 600 euros

Xornada laboral habitual: Xornada partida

Tipo de organización laboral preferente: PFMFS

Actividades dos negocios:

- Venda de electrodomésticos e pequenos electrodomésticos
- Comercio, en xeral
- Mantemento
- Montaxes
- Informática

Tendencia da contratación: En aumento

Innovacións e cambios

	Innovacións e cambios	Consecuencias no traballo
1. Equipos, instrumentos e materiais e instalacións	<ul style="list-style-type: none"> ■ Innovación tecnolóxica ■ Comercios acondicionados ■ Internet 	<p>Maior preparación e especialización</p> <p>Comodidade</p> <p>Rapidez en consultas sobre as características do produto. Aprender a xestionar a información (comprar) e as novas técnicas de venda.</p> <p>Estar ao día, estudar o produto</p>
2. Procedementos, técnicas e procesos	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modificación de cadeas de intermediación ■ Informática ■ Incorporación de microcréditos ■ Maior coñecemento do produto 	<p>Consecuencias no traballo</p> <p>Maior coñecemento do produto</p> <p>Rapidez</p> <p>Facilitan máis vendas</p> <p>Máis reciclaxe profesional</p>
3. Lexislativos e normativos en materia medioambiental	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reciclaxe do aparello usado <p>■ Recoller o produto non válido</p>	<p>Consecuencias no traballo</p> <p>Máis custos para a empresa e lugar de almacenaxe</p> <p>Máis traballos, ter que facer a xestión de dar a unha empresa o produto non válido</p>
4. Lexislativos e normativos en riscos laborais	<ul style="list-style-type: none"> ■ Novas normas de prevención de riscos laborais 	<p>Consecuencias no traballo</p> <p>Evitar riscos. Maior seguridade psicolóxica</p>

5. En materia de xestión	Consecuencias no traballo
<ul style="list-style-type: none"> ■ Axilidade á hora de comprar ■ Incorporación a grandes cadeas 	<p>Tomar decisións rapidamente</p> <p>Maior tranquilidade á hora de xestionar as compras</p> <p>Maior esforzo para estar ao día</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Rotación do produto 	

Capacidade de promoción profesional: Non

FORMACIÓN PROFESIONAL ASOCIADA Á OCUPACIÓN

Formación Profesional Regrada

Titulación	Ciclo
Xestión comercial e márketing	Grao superior
Comercio	Grao medio

Programas de garantía social

—

Formación Profesional Ocupacional

Código	Curso	Modalidade
CCVT30	Vendedor técnico	Curso directamente equiparable

Formación Profesional Continua

Curso	Organismo
<ul style="list-style-type: none"> ■ Vendedor ■ Seguridade e hixiene no traballo ■ Informática 	<p>Confederación de Empresarios de Lugo</p> <p>Mutua</p> <p>Confederación de Empresarios de Lugo</p>

Outros cursos de formación

- Formación sobre produtos impartida polos fabricantes destes e das marcas

DATA

DECEMBRO DE 2005