

## Cu cât îți crește salariul dacă treci de la servicii la vânzări

*O parte dintre angajații din diverse domenii au fost nevoiți să “migreză” în perioada de criză dinspre servicii către vânzări, în cadrul aceleiași companii, ceea ce le-a adus posibilitatea de a primi un bonus de până la 20% la venituri, dar și un salariu fix diminuat.*

“Cei care au acceptat această migrare de la servicii și tehnic către vânzări își păstrează, per total, veniturile neschimbate. Bonusurile pot aduce un plus de 10-20% din salariu, iar dacă salariul fix s-a diminuat între timp, diferența nu există”, spune Daniela Necefor, managing partner al firmei de resurse umane Total Business Solutions.

Potrivit acesteia, comisionul variază foarte mult în funcție de domeniul în care activezi și de produsul pe care îl vinzi. Variațiile procentuale sunt foarte mari - de la 2% la 50% din valoare vânzărilor.

“Una este să vinzi mașini, caz în care obții un comision de o singură cifră, și alta este să vinzi pixuri sau creioane, caz în care comisionul este mult mai mare”, explică Necefor.

“Ca orice altă schimbare, tranziția de la servicii la vânzare generează reacții diverse: unii consideră că li se cere să preia un rol cu totul nou, alții o resping de la început, alții se bucură sau sunt curioși, mulți sunt foarte speriați”, spune Andreea Sandu, senior trainer&consultant la firma Achieve Global.

Pentru angajații care desfășoară activități de customer service, tranziția la vânzări este cea mai ușoară, deoarece atât oamenii de vânzări, cât și cei de customer service au ca obiectiv final satisfacerea nevoilor clientului și parcurg, de fapt, aceleași etape în cadrul unei discuții cu clientul, precizează consultantul Achieve Global.

“Să spunem, de exemplu, că un client sună pentru a obține informații legate de serviciul internet pe care îl utilizează. Pentru a înțelege ce fel de informații îi sunt necesare clientului, furnizorul de servicii adresează întrebări. În această etapă, descoperă că nevoile clientului său ar fi mult mai bine acoperite de un alt pachet de servicii din ofertă. Atunci, el are opțiunea de a-i cere clientului acordul pentru a-i prezenta un pachet care va răspunde cu mult mai bine nevoilor sale decât cel pe care îl utilizează acum”, explică Andreea Sandu procesul de trecere de la servicii la vânzare.