

SIDRERÍAS-SAGARDOTEGIAK

Sagardotegiko salmenten arduraduna.

SAGARDOAREN LURRALDEA - 01/07/2014 - 15:20

Sin comentarios



El responsable de ventas o técnico comercial en sidras y bebidas derivadas de la manzana se caracteriza por ser la persona encargada de la negociación comercial y de conocer a la perfección los productos que vende. Es un especialista de la venta a "la carta" que sabe adaptar su oferta a las necesidades del cliente.

Es asimismo, el encargado de conectar y unir a la bodega con los distribuidores. Como tal, busca y mantiene su cartera de clientes, tanto a nivel nacional como internacional, analiza sus necesidades y les propone productos y servicios personalizados.

1. TAREAS Y CONDICIONES DE TRABAJO:

Vender, comprar, negociar

En el sector agroalimentario, la función de técnico comercial es una actividad esencial en un contexto de competencia internacional. Vender, o a veces comprar, a medida es el papel del comercial de una sidrería.

Es al mismo tiempo un vendedor que negocia contratos con sus clientes y un técnico que sabe explicar la composición y las excelencias de su producto.

Este doble papel le permite obtener el respeto de una gran variedad de clientes como, por ejemplo, cadenas de gran distribución, empresarios de restauración, tiendas de vinos, distribuidores especializados en bebidas, etc.

Analizar las necesidades

Si bien su cometido principal es la venta de las bebidas de la bodega, el comercial primeramente analiza las necesidades de sus interlocutores, tipo de bebida, etiquetas, embalaje, promociones, etc. Con este fin colabora con el gerente, el maestro de bodega y el responsable calidad.

Administrar y planificar

El técnico comercial es el encargado, también, de la gestión de costes, de la planificación anual de producción y de la gestión de ventas garantizando los plazos de entrega a los clientes.

Organiza y planifica las reservas y aprovisionamiento necesario en todo lo que se refiere al etiquetado y embalado de los productos así como en el material de promoción comercial (folletos, carteles, muchos varios).

Explicar y dar valor añadido al producto

"En qué se distingue y es único lo que vendo", es el gran arte del técnico comercial de nuestras sagardotegis.

Nuestras empresas no tiene el tamaño suficiente para ganar la guerra de precios, pero nuestra cultura vasca es altamente competitiva en el mercado en lo referente a la calidad y al origen. Tiene que transmitir las peculiaridades y características de su bodega en los diferentes soportes de venta y muy particularmente en los medios digitales. Con lo cual se impone el conocimiento y utilización de cuatro idiomas: euskera, castellano, francés e inglés.

Igualmente, es el responsable de la organización y la logística de las ferias y eventos en lo que participa "su" sagardotegia.

Supervisa con el maestro de bodega las visitas a la misma y establece los contenidos culturales a transmitir a los clientes del Txotx!

2. REQUERIMIENTOS PROFESIONALES:

Persona emprendedora, con dotes sociales e investigador. Con sentido de los negocios, agilidad relacional, capacidad de escucha, diplomacia, persuasión. Conocedor de la legislación medio ambiental y las certificaciones calidad para dominar la trazabilidad de sus productos.

Aunque autónomo en la organización de su trabajo, da cuenta regularmente al gerente de las acciones llevadas a cabo y muy especialmente de las relativas a la consecución de objetivos

comerciales (volumen y margen).

Sagardoaren Lurraldea



Kale Nagusia 48
20115 Astigarraga
t: 00 34 943 550 575
f: 00 34 943 559 575
info@sagardoarenlurraldea.com
www.sagardoarenlurraldea.com

RSS Feed
Twitter
Facebook

Buscar / Bilatu

Categorías

Azokak-Ferías
Ekitaldiak-Eventos
Errezetak-Recetas
Esperientziak-Experiencias
Formazioa-Formación
Gastronomia-Gastronomía
Historia-Historia
Kultura-Cultura
Lehiaketak-Concursos
Museos-Museoak
Prentsa-Prensa
Sagarra-Manzana
Sagastia-Manzanal
Sidra-Sagardoa
Sidrerías-Sagardotegiak
Turismoa-Turismo

Post Recientes



Sagardoetxeako
Dokumentazio Zentroa:
kartelak.



Sagardoa munduan:
sagardoaren kulturaren
inguruko bideoak,
tweet-ak, blog-ak, bisitak...



Sagardoaren Hiztegia:
sagarrekin egina eta
sagarren ahogozoak.



Sagar deshidratatua
txokolaterekin.

Se le exige una gran disponibilidad horaria y de movilidad para garantizar el contacto y trato directo con sus clientes. Utilizará cualquier medio de locomoción y su jornada no tendrá un horario establecido, sobre todo, en los meses de fuerte consumo y demanda de sagardoa.

3. PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN:

Completando su formación con conocimientos en marketing y en gestión empresarial, el técnico comercial puede llegar a ser gerente de la sidrería o director comercial en empresas importantes del sector vinícola.

Iturria: Sagardoaren Lurraldea Boletina 35

Egilea: Dominic Lagadec – TXOPINONDO SARL.

Tags: Boletín Sagardoaren Lurraldea, oficios, ofizioak, responsable de ventas, sagardoa, Sagardoaren Lurraldea Boletina, sagardotegia, salmenten arduraduna, Sidra, sidrería

Anterior post

Calendario práctico de actividades en el manzanal: junio, julio y agosto. Sagastietako jardueren egutegi praktikoa: ekaina, uztaila eta abuztua.

Siguiente post

Celebración de "Manzanos en flor". "Sagastiak loretan" ospakizuna.

Tu comentario / Zure komentarioa

Nombre *requerido*

Email *requerido*

Web

Enviar



Sagarra deshidratatua bada ere, egunero sagar bat jatea... benetan osasungarria da.

Comentarios recientes

Ion Azpiazu en **Sagardoa eta txotx-aren erritua BBC TRAVEL-en.**

J.M de Amassorrarayn en **2014KO TXOTX IREKIERA. KALAKAN taldeak irekiko du txotx bolada berria.**

Kalakan abrirá mañana la nueva temporada de txotx | NON SERVIAM en 2014KO TXOTX IREKIERA. KALAKAN taldeak irekiko du txotx bolada berria.

Sagardoaren Lurraldea en XIV. Kirikoketa Besta Arizkunen, azaroaren 2an.

agandamin en XIV. Kirikoketa Besta Arizkunen, azaroaren 2an.