Warszawa, 22.10.2014

**OD 7 000 DO 10 000 ZŁ ZARABIA ŚREDNIO MIESIĘCZNIE INŻYNIER SPRZEDAŻY,**

 **TO NAJPOPULARNIEJSZY ZAWÓD WŚRÓD INŻYNIERÓW.**

*Aż 40% pracodawców firm inżynierskich i produkcyjnych poszukuje inżyniera sprzedaży, wynika z analiz firmy rekrutacyjnej Bergman Engineering. Według raportu Pracuj.pl w III kwartale 2014 prawie 6 000 ofert było dedykowanym handlowcom z branży inżynieria, technologia i produkcja. Umiejętność łączenia wiedzy i doświadczenia technicznego z kompetencjami sprzedażowymi są w cenie - średnie pensje inżynierów sprzedawców wahają się w przedziale 7 000 – 10 000 brutto miesięcznie plus premie i dodatki.*

„Jeszcze 5 lat temu stanowisko inżyniera sprzedaży praktycznie nie istniało, dziś to jest jeden z najbardziej popularnych zawodów na rynku pracy inżynierów, a jak wynika z naszych obserwacji i rozmów z pracodawcami, nawet 2 na 5 firm z branży inżynierskiej poszukuje takiego pracownika” wyjaśnia Paulina Woźniak, Dyrektor Operacyjny Bergman Engineering. Jak podaje również raport Pracuj.pl „Rynek Pracy Specjalistów w III kwartale 2014” aż 30 % wszystkich publikowanych ofert pracy z branży budownictwo i nieruchomości w III kwartale 2014 stanowiły stanowiska handlowe i sprzedażowe. W sumie opublikowano 37 580 ofert pracy dla specjalistów od handlu i sprzedaży w tym aż 5770 ofert pracy dedykowanych było handlowcom z obszaru inżynieria, technologia i produkcja. W porównaniu do II kwartału odnotowano prawie 9% wzrost ofert pracy dla tych specjalistów, zaś największe zapotrzebowanie na specjalistów z tego obszaru odnotowano w branżach handel i sprzedaż, przemysł ciężki, budownictwo i nieruchomości.

„Konkurencyjny rynek i większe wymagania klientów sprawiły, iż inżynier sprzedaży stał się jednym z najbardziej pożądanych specjalistów na rynku, przede wszystkim ze względu na umiejętność łączenia wysokich kompetencji technicznych z umiejętnościami z zakresu sprzedaży” dodaje Paulina Woźniak z Bergman Engineering. „Potencjalnego klienta firmy nie można przekonać słowami "to dobry, niezawodny i wytrzymały silnik". Potrzebna jest natomiast fachowa wiedza z elektrotechniki, a dokładniej maszyn elektrycznych, aby zrozumieć sposób działania silnika, móc interpretować jego parametry, posiadać wiedzę na temat mocy, sprawności czy siły ciągu oraz potrafić w sposób łatwy i zrozumiały przekazać tę wiedzę klientowi, który od nas oczekuje tych informacji”.

**JAK WYTŁUAMCZYĆ RYSUNEK TECHNICZNY**

Inżynier sprzedawca to fachowiec poszukiwany praktycznie w każdej branży. To zawód o niedługiej karierze na krajowym rynku pracy. Zakres obowiązków inżyniera sprzedaży jest zbliżony do przedstawiciela handlowego. Jak każdy handlowiec musi na bieżąco realizować plany sprzedaży, nawiązywać i utrzymywać kontakty handlowe. Jednak największe pole do popisu ma w sytuacjach gdy klient oczekuje wsparcia merytorycznego zarówno na etapie sprzedaży, ale również na etapie wdrażania nowych systemów czy produktów. Stanowisko to wymaga ogromnej wiedzy technicznej dotyczącej specyficznego produktu firmy, oferowanych systemów, prowadzić doradztwo techniczne i umieć merytorycznie rozmawiać z inżynierami z produkcji. Inżynier sprzedaży często również sprawuje nadzór nad wykonaniem i uruchamianiem instalacji oraz udziela klientom wsparcia technicznego. Profesjonalista powinien być kompetentnym partnerem do rozmów z potencjalnymi klientami, który z jednej strony potrafi wytłumaczyć rysunek techniczny z drugiej nawiązać i utrzymywać dobre relacje handlowe.

**7 000 ZŁ PODSTAWY I BONUSY**

Wysokie wymagania stawiane inżynierom sprzedaży przekładają się wynagrodzenia oferowane przez pracodawców. Średnia miesięczna pensja brutto inżyniera sprzedawcy waha się w granicach 7 000zł - 10 000zł, w zależności od firmy i projektu. Dodatkowo skuteczni fachowcy mogą liczyć na wysokie premie rozliczane kwartalnie bądź rocznie, a miesięcznie mogą one średnio wynosić nawet równowartość wynagrodzenia miesięcznego. Premie zależą bowiem od ogromnych kontraktów liczonych nawet w milionach złotych. Na wyższe pensje mogą liczyć pracownicy firm zlokalizowanych w regionach bardziej uprzemysłowionych i dużych miastach szczególnie w województwach takich jak dolnośląskie, śląskie, mazowieckie, łódzkie i wielkopolskie. Napływ kolejnych inwestycji na Podkarpaciu i rozwój przemysłu w tym regionie stwarza kolejne szanse.

|  |
| --- |
| Wynagrodzenia Inżyniera Sprzedawcy (miesięczne brutto w zł) |
|  | Średnie | Junior (2-3 lata doświadczenia) | Senior (ponad 5 lat doświadczenia) | Dodatkowe świadczenia |
| MazowieckieŚląskieDolnośląskieMałopolskiePomorskiePodkarpackieŁódzkie | 7 000 - 10 000 zł4 000 – 7 000 zł7 000 – 9 000 zł3 500 – 5 000 zł3 500 – 5 000 zł4 000 – 7 500 zł4 000 – 7 500 zł | 5 000 zł4 000 zł7 000 zł3 500 zł3 500 zł4 000 zł4 000 zł | 9 000zł 7 000 zł9 000 zł5 000 zł5 000 zł7 000 zł7 000 zł | Laptop, komórka, samochód. Premie od wyników kwartalne lub roczne. |
| Źródło: Bergman Engineering, Październik 2014 |

Wymagania stawiane inżynierom sprzedaży są dość wysokie. Wśród najczęściej wymienianych przez pracodawców można zaliczyć:

* Wiedza techniczna - ukończone studia techniczne np. inżynieria, technologia maszyn, biotechnologia,  elektronika i inne zgodne z profilem działalności firmy,
* Kilkuletnie doświadczenie na stanowisku np. technologa lub narzędziowca,
* Umiejętność przygotowania i przeprowadzania prezentacji, nawiązywania i utrzymywania kontaktów biznesowych,
* Umiejętność przedstawienia trudnych problemów technicznych w sposób jasny i zrozumiały,
* Komunikatywność, samodzielność, kreatywność, inwencja,
* Znajomość języka obcego - język angielski opanowany w stopniu bardzo dobrym to już absolutne minimum. Coraz częściej poszukiwani są kandydaci z dobrą znajomością języka niemieckiego, ze względu na nowe inwestycje niemieckich przedsiębiorstw w Polsce.

**STUDIUM PRZYPADKU**

Piotr posiada ponad 6 – letnie doświadczenie zawodowe, w tym 3 – letnie doświadczenie na stanowisku Inżyniera ds. Mechatroniki. Ukończył studia inżynierskie na kierunku Mechatroniki na Uniwersytecie w Olsztynie, w przyszłym roku skończy również drugi kierunek o specjalności Mechanika i Budowa Maszyn. W zeszłym roku dodatkowo ukończył kursy takie jak: Rozmowa handlowa - jak przełamywać obiekcie klienta oraz Sukcesywne zarządzanie sprzedażą.

W swojej obecnej firmie jest odpowiedzialny za sprzedaż wszystkich komponentów oferowanych przez firmę na terenie województwa warmińsko – mazurskiego oraz części województwa pomorskiego. Był on również odpowiedzialny za współtworzenie działu Mechatroniki. Na co dzień zajmuje się kwestiami związanymi ze sprzedażą, doborem produktów oraz dostawami, realizacją i rozwojem kontraktu. Jego obowiązki to przede wszystkim: sprzedaż pneumatyki, hydrauliki oraz automatyki przemysłowej do koncernów drzewnych i przemysłu gumowego w swoim regionie, rozliczanie napraw w tym testowanie u klienta elektroniki przemysłowej (m.in. falowników, sterowników), zastępowanie starszych rozwiązań nowymi technologiami, dobieranie optymalnego sprzętu (siłowniki pneumatyczne, hydrauliczne, automatyka przemysłowa) oraz pomoc w modernizacji linii produkcyjnych. Piotr zajmuje się również doborem produktów oraz poszukiwaniem zamienników tak, aby klient mógł zaoszczędzić koszty użytkowania.

Piotr obecnie zainteresowany jest zmianą pracy, ponieważ chciałby pracować w firmie będącej producentem, a nie dystrybutorem. Chciałby skupić się na obszarze związanym stricte z mechatroniką, gdyż obecnie jego zakres obowiązków jest znacznie szerszy. Jego oczekiwania finansowe to 6 000 zł brutto, w ciągu pierwszych dwóch tygodni poszukiwania pracy został zaproszony na 4 rozmowy o pracę, obecnie czeka na kolejną.

**Kontakt dla mediów:**

Magdalena Krakowczyk

PR Manager

Stowarzyszenie Agencji Zatrudnienia

Tel. 666 171 728

Email. m.krakowczyk@saz.org.pl

**O Bergman Engineering**

Bergman Engineering to firma inżynierska i rekrutacyjna. Bergman Engineering posiada biura w Polsce, Niemczech i Wielkiej Brytanii, oferując usługi z zakresu **expert – recruitment** (Rekrutacja w zakresie inżynierii i branży IT – praca przy projektach (wynajem inżynierów) lub staże zatrudnienie u klienta), **usług inżynieryjnych (**Produkcja, doradztwo w produkcji seryjnej, tworzenie projektów, jak również inne usługi dopasowane do indywidualnych potrzeb klienta) oraz **industrial design (**usługi konstruktorskie CAD/CAM (Catia, Creo / ProEngineer, Solid Works, Solid Edge, Unigraphics NX, AutoCAD, Autodesk Inventor) w dedykowanych biurach lub na miejscu u klienta).