



Liszkai László-Levente a Melinda Instal értékesítési képviselője (vagy ahogyan hétköznapi nyelven említjük: ügynöke) immár 10 éve. A vállalat több értékesítési csatornájából ő a nagykereskedelmet képviseli: termékeinket a viszonteladók felé értékesíti. Egy képzéssel egybekötött csapatépítőn cégünknel felépített karrierjéről, az állandó kihívásokról, napi életritmusáról, a szakmában előnyt és hátrányt jelentő emberi tulajdonságokról beszélgettünk.

Margittai származásúként, Vásárhelyen élőként hogy kerültél éppen a Melinda Instalhoz?

2005-ben kerültem ehhez a vállalathoz. Marosvásárhelyre nősültem, mivel a feleségem vásárhelyi, én pedig Margitta mellől, Tóti nevű faluból származom. Mielőtt Vásárhelyre jöttem, nem dolgoztam hasonló szakmában, tehát a kereskedelem teljesen új volt számomra. Ilyen értelemben teljesen nulláról kezdtem, nem tudtam, mit jelent egy közcsavar, egy alkatrész, egy idom stb. Aztán szép **lassan, fokozatosan beletanultam a szakmába.**

A Melinda Instalnál raktárvezetőként kezdtem itt Vásárhelyen, majd egy évig a régióigazgató asszisztense voltam: szerződésekkel, árajánlatokkal foglalkoztam. Aztán elment a cégtől az egyik ügynök, és kértem, hogy a helyébe léphessek. Kezdetben még én is szállítottam ki az árut. Aztán 2008-ban változott a helyzetem, úgyhogy akkortól csak az eladásnak szenteltem magam. Ma az áru kihordása már nem az ügynök feladata, azt a hivatásos tehergépkocsi vezetőink végzik.

A kívülállók kicsit csodabogárként tekintenek a ti szakmátokban dolgozókra, ezért szeretném kielégíteni a kíváncsiságukat: áruld el az olvasóknak, hogyan telik egy ügynök átlagos napja, mi a napi programod?

Azzal kezdem, hogy én nagyon szeretem ezt a munkát, mindig is szerettem. **Nagyon szeretek beszélgetni az emberekkel, úgy érzem, tudok hatni rájuk.**

Én a számmal keresem a kenyerem. A mindennapi munka – ha komolyan, odaadással akarod végezni – 10-12 órában zajlik. Általában 5-6 órakor kelek, és útra indulás előtt elvégzem a szükséges teendőket, azoknak a cégeknek, amelyeket aznap meglátogatok, elküldöm a legfontosabb információkat, ajánlatainkat stb. Most már úgy kialakult a heti programom, hogy mindennap más útvonalat teszek meg. Az, hogy reggel hánykor indulok útra, az aznapi zónától függ, de általában fél 8 – 8 az indulási idő. Azelőtt viszont általában még bemegyek az irodába, és pár dolgot elintézek.



Azt hozzáteszem, hogy manapság már sokkal kevesebb papírmunkát kell végeznünk, mivel a saját vállalatirányítási információs rendszerünkben (*ERP, Enterprise Resource Planning*) minden benne van, arra meg a táblagépünkön keresztül bármikor rá tudunk csatlakozni. A kapcsolattartás milyensége és gyakorisága nagyon fontos. Én minden egyes céget felhívok telefonon, akik az aznapi útvonalamon találhatók, elbeszélgetek velük, felveszem a megrendelőket, felhívom a figyelmüket különféle termékekre. A kisebb üzletekhez nem minden alkalommal megyek be személyesen, de a nagyobbakat minden héten meglátogatom. Nagyon sok munkát az autóban végzek, úgyhogy **nekem az autóm az irodám.**

Általában 6 órára érek haza, de vannak esetek, amikor még 6 után is felhív egy-egy kliens, és őket is ki kell szolgálni. Kedvelem ezt a mozgalmas, pörgő munkatempót, ráadásul most már meg is szoktam.

Mit gondolsz, minek köszönheted a vállalatnál elért sikereidet, szerinted mik azok a legfontosabb tényezők, amelyek eredményeidhez hozzájárultak?

Én elsősorban Istennek köszönöm, mert Ő ad erőt, egészséget és kitartást. Másodsorban pedig a csapatnak

, akik a hátam mögött állnak. Mi munkánkból adódóan elől vagyunk a fronton, viszont, ha nincs a hátunk mögött egy erős csapat, aki segítsen, nem tudunk érvényesülni. Én értékesítek, de az én eladásommal még egy csomó embernek foglalkoznia, dolgoznia kell: csomagolni, számlázni, rakodni, kiszállítani, könyvelni. Sok ember implikálva van ebben a láncban.

Ez olyan, mint a Forma 1

: ott is a pilótát ismeri mindenki, ő van előtérben, de ahhoz, hogy nyerni tudjon, sokan a háttérben nagyon jó munkát kell végezzenek.



Egy koncerten is az énekes sikerét a színpalak mögött keményen dolgozó stáb garantálja. Ezt a munkát szeretni kell, és dolgozni keményen – *mondja a legnagyobb természetességgel az egyértelműnek hangzó, ám mégsem olyan egyszerű receptet.*

Ráadásul Isten áldását is érzem rajta. Én egyébként egy

hajtó típus vagyok

, aki hajtom magam előtt az embereket – lehet, hogy ezért néhányan nem kedvelnek.

A tavalyi év utolsó három hónapjában cégünk keretében zajlott egy „Kalózok kincse” elnevezésű belső verseny az értékesítési képviselők között, amely szorosan kapcsolódott a táblagépen használatos, újonnan bevezetett SFA (Sales Force Automation) modul mindennapi használatához. Ebben az interaktív játékban te II. helyezést értél el. Mesélnél kicsit erről a versenyről meg arról, hogy a táblagép használata mennyiben könnyíti meg a ti mindennapi munkátokat?

A SFA alkalmazás meg a táblagép számunkra egy nagy isteni áldás. Korábban évekig telefonon adtuk le a megrendelőket, vagy lefényképeztük ugyancsak a telefontal, és elküldtük az érintett kollégáknak. Akkor elég nagy volt a hibázási, tévedési lehetőség, mert bizonyos dolgokat félreértettek, vagy éppen rosszul olvasták a mi kézírásunkat, elvégre nem mind vagyunk szépírók – ismeri be mosolyogva. Viszont amióta ez megvan, nagyon nagy segítséget jelent, hiszen minden megrendelőt direkt abba vezetünk be.



