



Dézsi Csaba korán kel, reggel nyolckor kezdődik a munkaprogramja a Keresztúri ügynökeként. A gyár irodájában kezdi meg napját a papírmunkával, ellenőrzi, milyen kintlévőségeik vannak, van-e ezek között valamiből sok, vagy lejárt termék, amit be kell gyűjteni. Ha igen, akkor szól az aktuális zóna ügynökének, hogy tegye meg.

Rangidősként Csaba a többi ügynök felügyelőjeként is tevékenykedik, amellet, hogy neki is megvannak a saját területei, Vásárhelyre jár, és Udvarhelyen a nagyobb üzletek tartoznak hozzá. A hét öt napjából négyet tölt úton, egyet pedig az irodában, amikor a számokkal van elfoglalva, adatokat elemez.

Szabadidejében tanfolyamokra jár, és a könyveket bújja, hogy folyamatosan fejlessze magát.

Mi egy udvarhelyi munkanapjára kísérjük el.

Néhány nagyobb egységben külön ember foglalkozik azzal, hogy Csaba érkezéséig összeállítsa, miből mennyire van szükség a következő szállításnál. Ez megkönnyíti ügynökünk dolgát, a legtöbb helyen mégis ő az, akinek össze kell számolnia, miből mennyi fogyott, mennyit érdemes hozniuk.



A jó viszony kulcskérdés az üzleti életben, hiszen mindenki másfajta, mindenkinek vannak rossz napjai, elég nagy figyelmet kell arra fordítani, hogy jó viszonyt ápolj az emberekkel, nem mindig csak az áruval van szó – mesél a szakma legnagyobb kihívásáról. Ő az ügyfelei nagy részével baráti kapcsolatban áll, az egyik üzletvezető például a gyerekeiről

A jó viszony kulcskérdés

Dézsai szerint a viszony a kulcsa mindennek, hiszen nagyon sokat tudnak egymáson segíteni az eladókkal. „Mindig türelmesnek kell lenni az emberekkel, nehéz, mindenki másfajta, mindenkinek vannak rossz napjai, elég nagy figyelmet kell arra fordítani, hogy jó viszonyt ápolj az emberekkel, nem mindig csak az áruval van szó” – mesél a szakma legnagyobb kihívásáról. Ő az ügyfelei nagy részével baráti kapcsolatban áll, az egyik üzletvezető például a gyerekeiről

mesél neki.



Nem csak az üzletvezetőkkel, a többi környéken dolgozó ügynökkel is jó kapcsolatot ápol.

Mindig vannak problémás kliensek is, és jó, ha az ember meg tud kérdezni egy tíz éve ügynökként dolgozó kollégát, hogy mit tanácsol, hogyan kell beszélni velük, kifizetnek-e időben stb. Egy világmárka ügynökének ajánlása zöldfülűként sokszor segítette, hogy egyáltalán szóba álljanak vele.

A polcellenőrzés és a kifizetések elintézése előtt összesíti a rendeléseket, majd leadja a drótot a cégnek, hogy mihamarabb összeállíthassák a termékeket, amellyel korán reggel indulhatnak a kiszállító autók.

Folyton ezen pörög az agyam

Problémákkal is találkozik Csaba. Előfordul, hogy kiszakad egy csomagolás, megpenészedik

egy termék, esetleg nem érkezik meg a rendelés, ilyenkor hűsként oldja meg a bajt, jegyzőkönyvet ír, a terméket elküldi a laborba, telefonál, telefonál, telefonál.



Sokszor olyan papírmunkákat is elvégez, ami nem az ő dolga, de nem bánja, mert „minél többet tudsz az ügyfeleiről, a termékeikről, a cégedről, a piacról, annál könnyebb lesz neked” és könnyebben eleget tehet annak a feladatának is, hogy új ügyfeleket szerezzen a cégnek.

A konkurenssekkal sokat foglalkozik, a barátnője is meg-megjegyzi, amikor elidőz a multinacionális boltok tejtermékes részlegein egy-egy tejfől árát, szavatossági idejét böngészve. Szakmai ártalomnak nevezi.

Új ügyfelekért most a román vidéken tevékenykedik, a magyararkta területen elég nagy lefedettséggel rendelkezik már a Keresztúri.

„Ez nem egy olyan meló, amit 8-tól 4-ig befejezel, van, hogy este hívnak, hogy ezt el kellene

intéznem, van, hogy hajnalban, hogy ez történt az éjszaka folyamán" – magyarázza.



A megoldandó feladatok teszik változatossá az ügynöki munkát, és ez számára nagyon fontos, „folyton pörög az agyam”. Az sem mellékes számára, hogy saját maga osztja be az idejét, illetve személyes kapcsolati tőkét építhet a munkája során.