Эссе на получение вакансии «Инженер по продажам»

 Из предложенных на сайте (ссылка) вакансий меня интересует вакансия «Инженер по продажам». На сегодняшний день у меня накоплен достаточный опыт работы в продажах и консультировании клиентов по технически сложным устройствам, а именно – по пылесосам «Kirby» и всему ассортименту продукции компании «Apple». Я вхожу в состояние куража от консультирования и продаж и получаю от процесса большое удовольствие. Мне нравится доносить до человека наиболее полно и доступно всю информацию об уникальности и всех возможностях предлагаемого продукта. Мне нравится, что в ответ на мою открытость, дружелюбие и доступные объяснения, клиенты показывают, что они довольны, оставляют положительные отзывы в книге благодарностей, возвращаются за последующими покупками и консультациями именно ко мне. Именно в такие моменты я чувствую, что делаю свою работу качественно, что моя работа востребована, что цепочка моего взаимодействия с людьми завершена – от первого общения с клиентом до его удовлетворения от покупки и приятного бонуса, полученного мной за проделанную работу.

 Мне также интересно было бы проводить презентации для аудитории, потому что это возможность донести правильную профессиональную информацию о продукте и возможностях его приобретения до большего колличества клиентов. У меня нет большого профессионального опыта в этой области, но то, что на защите диплома мне поставили “отлично” в том числе и за лучшую презентацию среди сокурсников, дает мне основание думать, что у меня получится.

 Также в этой вакансии для меня является привлекательной возможность командировок и разъездной график. Сидеть на одном месте мне кажется скучным, а деловые поездки позволяют побывать в разных местах и сменить обстановку.

 Если говорить о требованиях кандидатам, то я им соответсвую. У меня есть опыт работы в геодезии, благодаря университетским практикам, которые я проходила в геодезических отделах разных компаний. О коммуникативных навыках можно не говорить, так как они у меня развиты на достаточном уровне - иначе я бы не работала в продажах.

 Для меня очень важно реализоваться в работе. Это является одной из моих главных жизненных целей. Я искренне хочу в результате своей профессиональной деятельности улучшать качество жизни людей, изменять их видение на более современное и передовое, доносить ценную актуальную информацию. Я чувствую в себе достаточно трудолюбия и упорства, чтобы не просто выполнять рутинную скучную работу, но чтобы получать удовольствие от своей работы, улучшая и жизнь своих клиентов, и свою собственную.

 Для меня очень важно сейчас стать независимой – получить независимость от съемной квартиры, от общественного транспорта, от государственного детского садика для моего ребенка, от неуверенности в завтрашнем дне, от жизни от зарплаты до зарплаты. Ради этого я готова прилагать все мои усилия и добиваться поставленных целей. Я трезво понимаю, что успех не дается легко. Но я знаю, что у меня получится – как получилось совмещать 3 года очную учебу на “отлично” на инженерной специальности, работу с ненормированным рабочим графиком и выполнение семейных обязанностей, включающих уход за ребенком детсадовского возраста.

 Меня во многом вдохновляет пример моей мамы, которая не имея полезных связей и знакомств, приехала из другого региона на Дальний Восток и сама сделала карьеру, стала уважаемым и влиятельным в своей области профессионалом. Мне всегда интересно слушать, с какими сложными рабочими ситуациями она сталкивается, и как находит решения, как улыбается, когда рассказывает об этом, и я чувствую, что она довольна собой. Я вижу, что мама любит свою работу, она чувствует себя профессионально реализованной, получает достойную зарплату, ее работа и семья сбалансированы. Это редко встречается. И я хочу также, хочу чувствовать, что приношу пользу компании, хочу развиваться, получая новые уровни ответсвенности, новые задачи, которые на первый взгляд кажутся нерешаемыми, но после проработки обязательно найдется подход к ним. Хочу расти по карьерной лестнице и в своем финансовом уровне.

 Таким образом я считаю себя конкурентоспособным специалистом на рынке труда и хорошим приобретением для работодателя по следующим причинам:

 1. в отличие от многих молодых специалистов только после университета, у меня есть опыт работы в течение нескольких лет, я знаю что такое трудовая дисциплина и выполнение плана,

 2. мой опыт профессиональной деятельности включает в себя все требуемые навыки: продажи, геодезию и консультирование клиентов по технологически сложным продуктам,

 3. я высокомотивированный сотрудник, с проверенной стрессоустойчивостью, обучаемостью и нацеленностью на результат,

 4. я обладаю всеми необходимыми характеристиками для профессиональной деятельности, основанной на взаимодействии с другими людьми: приятная внешность и голос, понимание принятых норм поведения, располагающая к себе манера общения, умение подстроиться под клиента и доходчиво донести до него сложную информацию.

Алена Иванова,

соискатель на вакансию

“Инженер по продажам”

05.07.2015