



# **Sprzedaż:** żmudna praca dla wytrwałych czy droga do kariery?

Badanie dotyczące  
postrzegania zawodu  
sprzedawcy (w Polsce).



**O**d kilkunastu lat, kiedy Polska znalazła się w warunkach wolnorynkowych, liczba osób zatrudnionych w sprzedaży rośnie z roku na rok. Obecnie można postawić tezę, iż ludzie zatrudnieni w działach sprzedaży, którzy aktywnie są zaangażowani w sprzedaż produktów lub usług, to jedna z największych grup zawodowych w kraju. W wielu firmach funkcjonujących na rynku polskim liczba pracowników w działach handlowych potrafi nawet sięgać od kilkudziesięciu do kilkuset osób, co zaczyna stanowić poważny procent pracowników w danej firmie. W krajach wysoko rozwiniętych z mocnym podejściem probiznesowym osoby zatrudnione w działach sprzedaży cieszą się zasłużonym szacunkiem, ponieważ to właśnie od nich zależy sukces lub porażka wielu firm, z czego zdają sobie sprawę nie tylko szefowie tychże firm, ale i spora część społeczeństwa. W Polsce natomiast, od wielu lat panuje nieoficjalnie przekonanie, że sprzedawcy nie cieszą się popularnością, nie są darzeni szacunkiem, a kariera w sprzedaży często jest kwestią przypadku niż świadomej decyzji. W związku z rosnącą ilością stanowisk związanych ze sprzedażą oraz wymaganiami stawianymi osobom generującym sprzedaż, Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Sprzedażą (PSZS) postanowiło przeprowadzić badanie, które ma pokazać realne postrzeżenie sprzedawców oraz pracy w działach sprzedaży.

Przemysław Mik

Prezes Zarządu

Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Sprzedażą

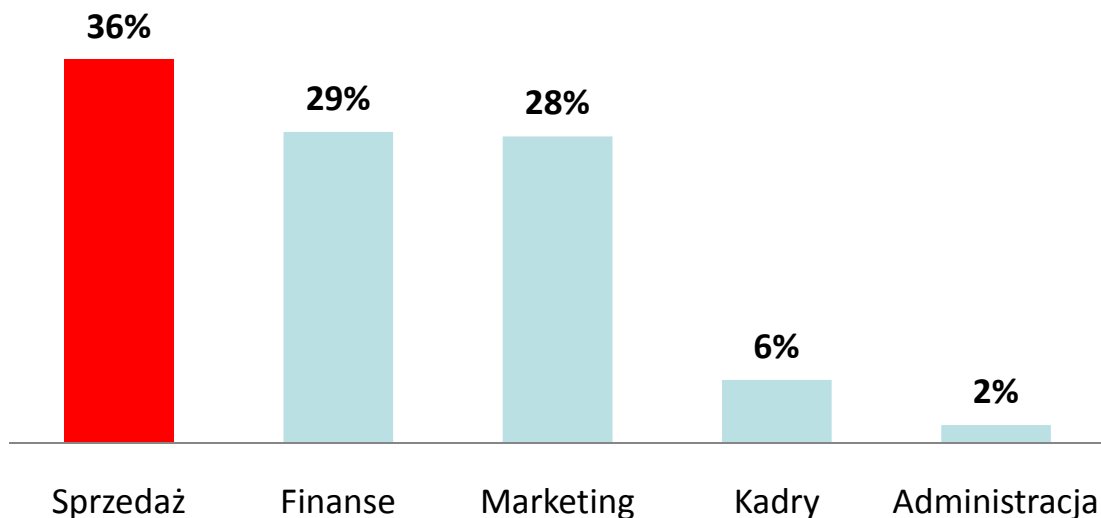
## **Sprzedaż:** żmudna praca dla wytrwałych czy droga do kariery?

Badanie dotyczące  
postrzegania zawodu  
sprzedawcy (w Polsce).



# Pracownicy których działów cieszą się największym szacunkiem...

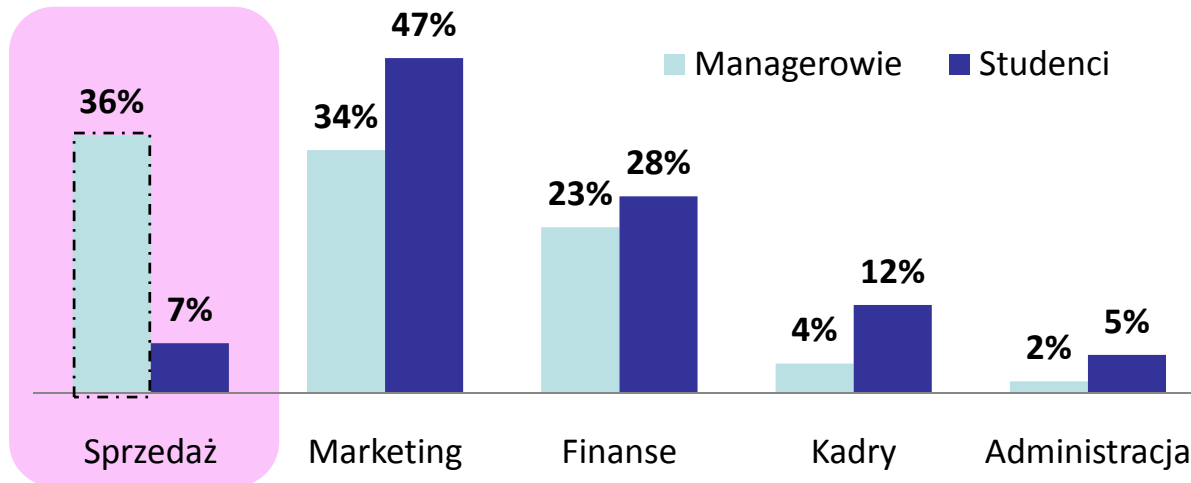
Największym szacunkiem na rynku cieszą się pracownicy działów...



W opinii badanych managerów pracownicy działów sprzedaży mają największe poważanie. Uważa tak 36% kadry zarządzającej, co plasuje dział sprzedaży na pierwszym miejscu wśród analizowanych.

# Który dział daje największe możliwości rozwoju kariery zawodowej?

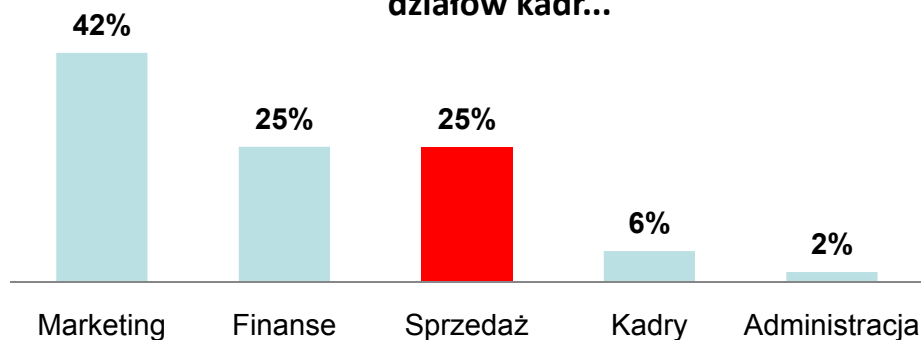
Najlepsze perspektywy na rozwój kariery zawodowej umożliwia dział...



W opinii managerów działy sprzedaży dają największe możliwości rozwoju zawodowego pracownikom. Zdanie to podzieliła 36% managerów. Natomiast jedynie 7% studentów na pierwszym miejscu pod względem perspektyw rozwoju zawodowego wybrało dział sprzedaży. Studenci stawiają na marketing.

# Perspektywy na rozwój kariery zawodowej w opinii managerów

**Działy z najlepszą perspektywą rozwoju kariery zawodowej pracowników w opinii managerów działów kadr...**



Managerowie kadr plasują dział sprzedaży na trzecim miejscu pod względem możliwości rozwoju kariery zawodowej przez pracowników, na bardzo podobnym poziomie co dział finansów

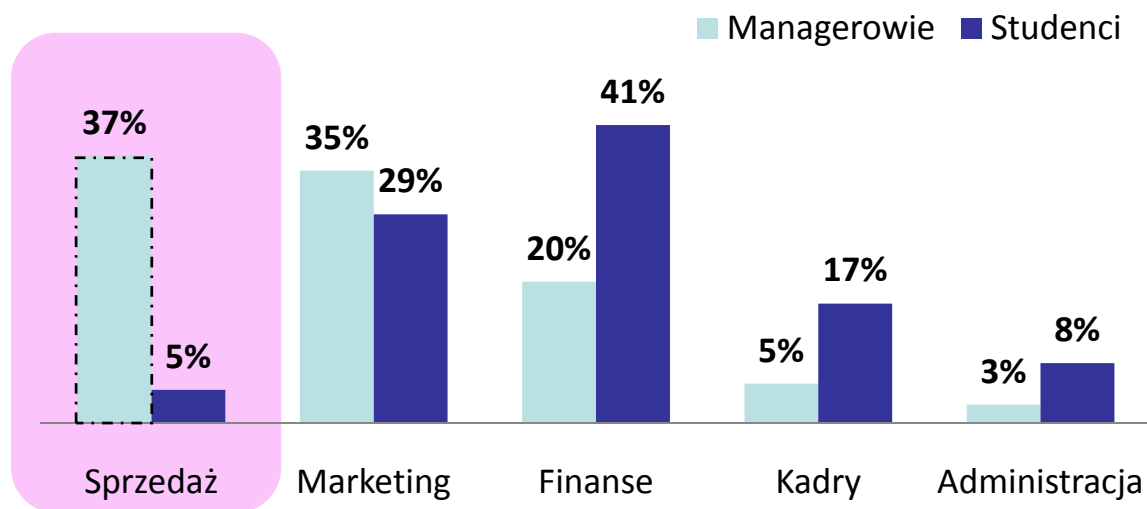
Perspektywy na rozwój kariery zawodowej w dziale sprzedaży opinii managerów sprzedaży są najwyższe (uważa tak 45% managerów sprzedaży). Najgorzej pod tym względem dział sprzedaży ocenili managerowie kadr

**Czy dział sprzedaży daje najlepsze perspektywy na rozwój kariery zawodowej...**



# Pracownicy których działów cieszą się największym powodem do dumy?

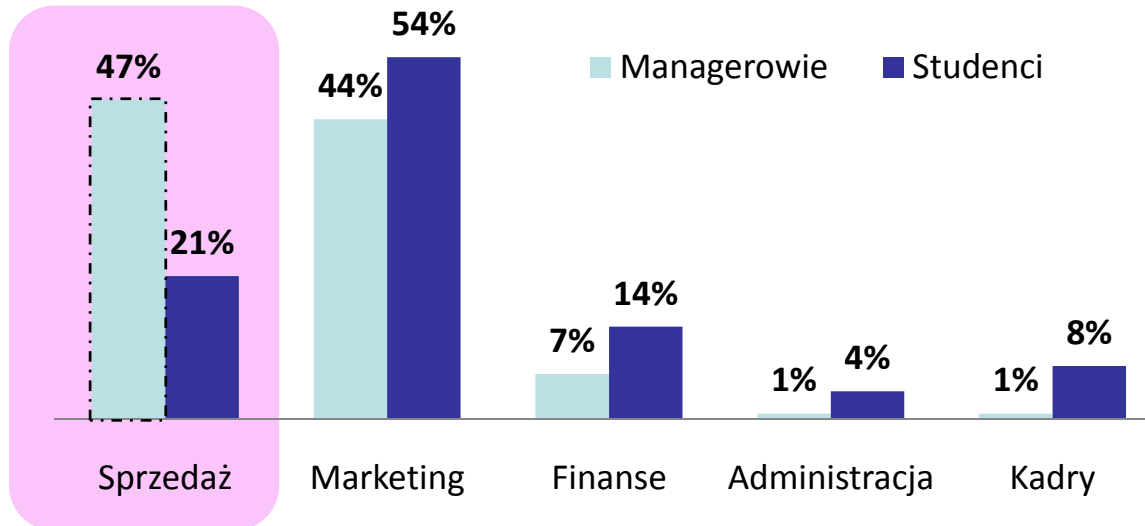
Największe powody do dumy mają pracownicy działu...



37% managerów jest zdania, że największym powodem do dumy cieszą się pracownicy działów sprzedaży. Wśród studentów jedynie 5% jest podobnego zdania. Natomiast 41% z nich twierdzi, że najwięcej powodów do dumy mają pracownicy działu finanse

# Który z działów ma największy wpływ na sukces rynkowy firmy?

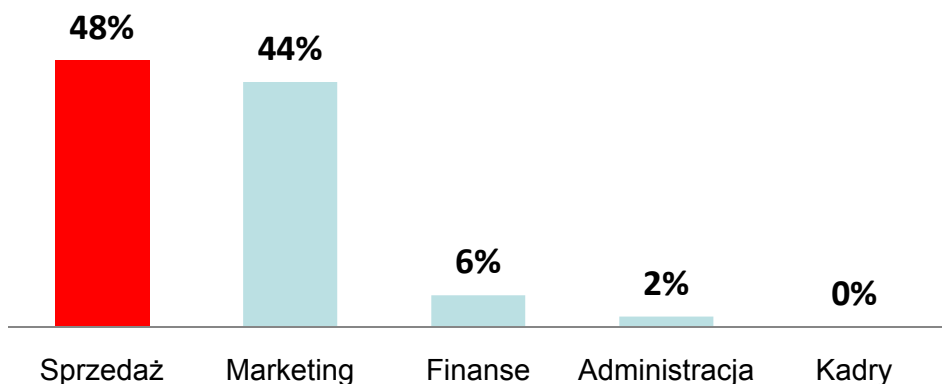
Największy wpływ na sukces rynkowy firmy ma dział...



Zdaniem managerów największy wpływ na sukces firmy ma dział sprzedaży. Zaledwie co piąty student ma podobne zdanie. Większość studentów (54%) uważa, że dział marketingu najbardziej wpływa na sukcesy przedsiębiorstwa

# Sukces rynkowy firmy w opinii managerów

Działy z największym wpływem na sukces rynkowy firmy w opinii managerów działów kadr...



Managerowie działów kadr sukces firmy wiążą przede wszystkim z działami sprzedaży oraz marketingu

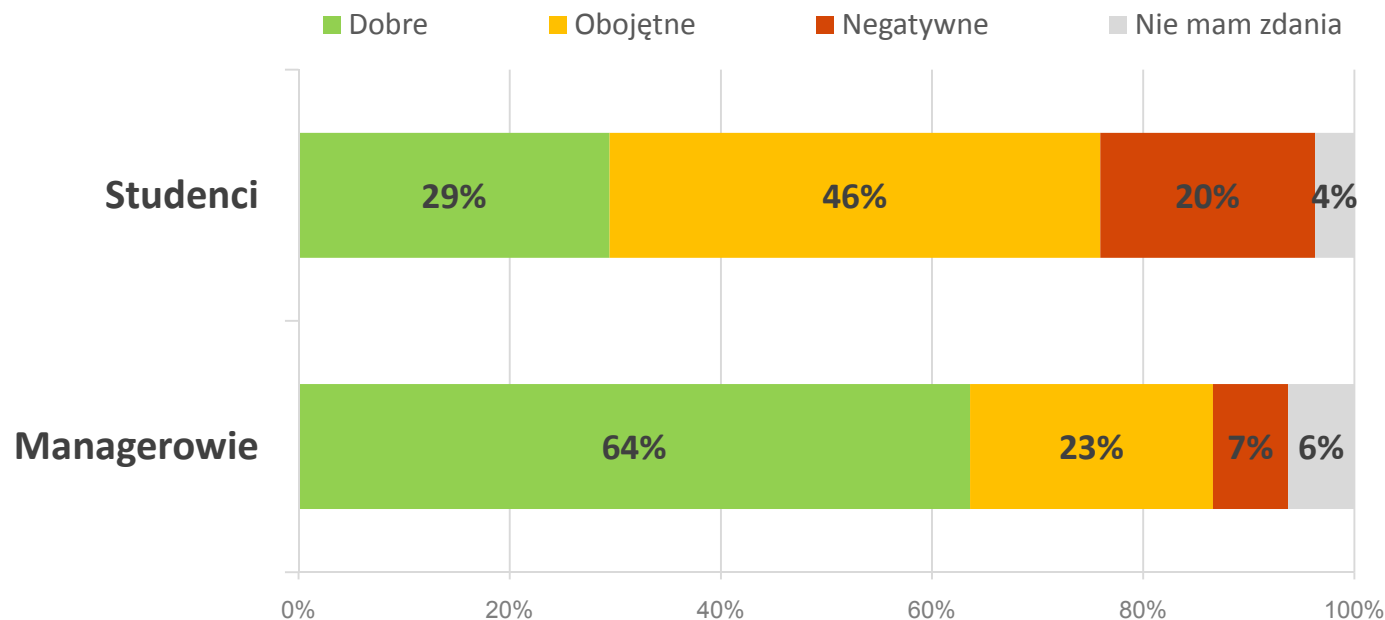
Średnio połowa managerów sprzedaży, kadr i marketingu, ocenia dział sprzedaży jako te mające największy wpływa na sukces rynkowy firmy

Czy dział sprzedaży ma największy wpływ na sukces rynkowy firmy ...



# Jak kojarzymy zawód sprzedawcy?

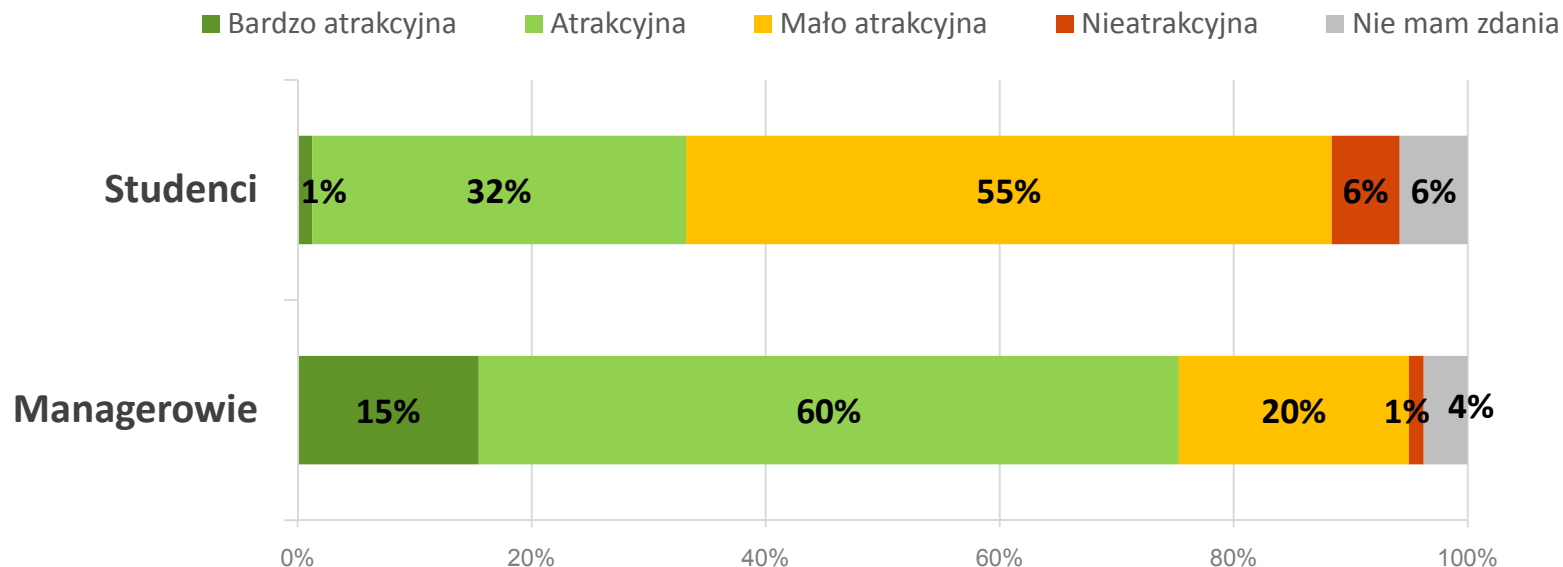
Jakie masz skojarzenia z zawodem sprzedawcy...



Blisko 2/3 Managerów ocenia zawód sprzedawcy pozytywnie. Studentów mających podobne zdanie jest ponad dwukrotnie mniej. Dodatkowo co piąty z nich ma negatywne skojarzenia z zawodem sprzedawcy.

# Jak dla ludzi młodych atrakcyjna jest praca w dziale sprzedaży?

Dla młodych ludzi praca w dziale sprzedaży jest...

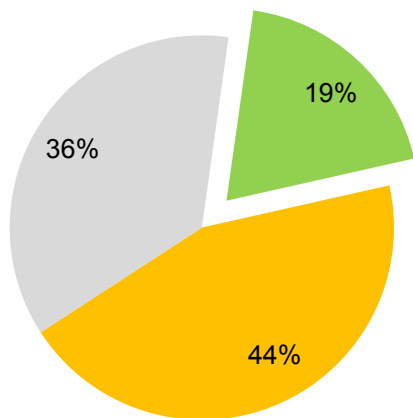


33% studentów uważa pracę w sprzedaży za atrakcyjną lub bardzo atrakcyjną. Wśród managerów odsetek ten jest zdecydowanie wyższy i sięga 75%.

# Jak oceniasz profesjonalizm polskich sprzedawców?

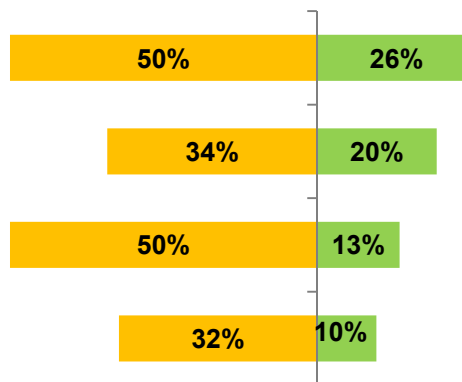
Co managerowie sądzą o polskich sprzedawcach...

Ogół managerów



- Bardzo profesjonalni
- Mało profesjonalni
- Nie mam zdania

- Bardzo profesjonalni
- Mało profesjonalni



Managerowie sprzedaży

Managerowie administracji

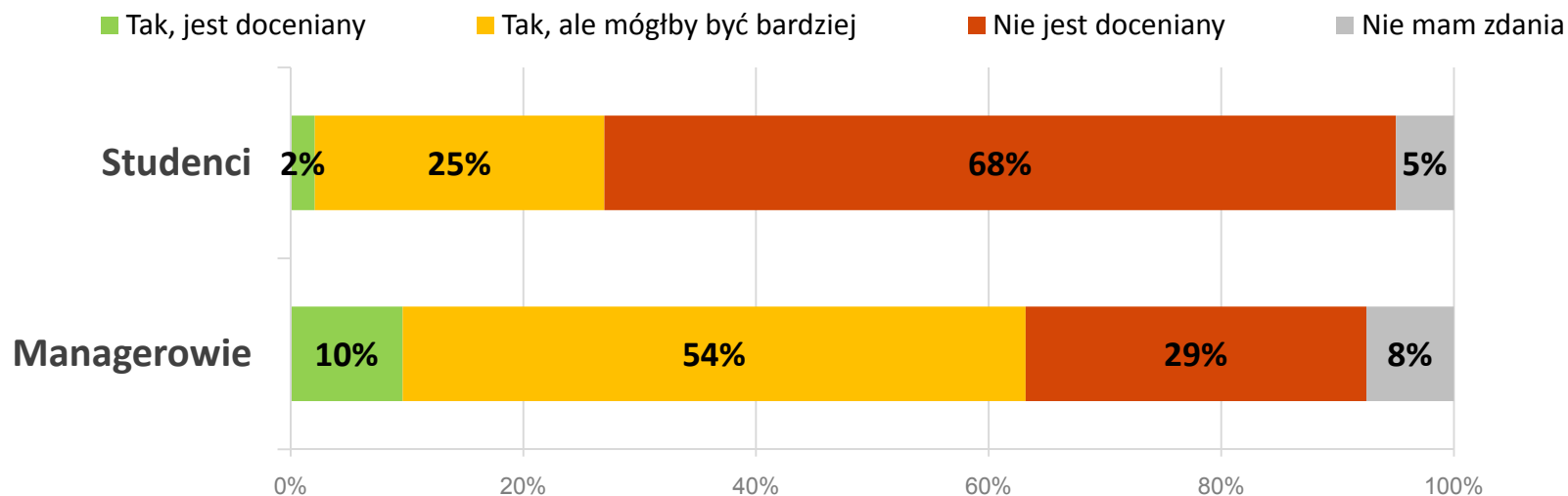
Managerowie kadr

Managerowie marketingu

Managerów negatywnie oceniających profesjonalizm polskich sprzedawców jest ponad dwukrotnie więcej niż tych oceniających go pozytywnie. Najkrytyczniej ocenili go managerowie sprzedaży oraz kadr

# Czy zawód sprzedawcy jest w Polsce doceniany?

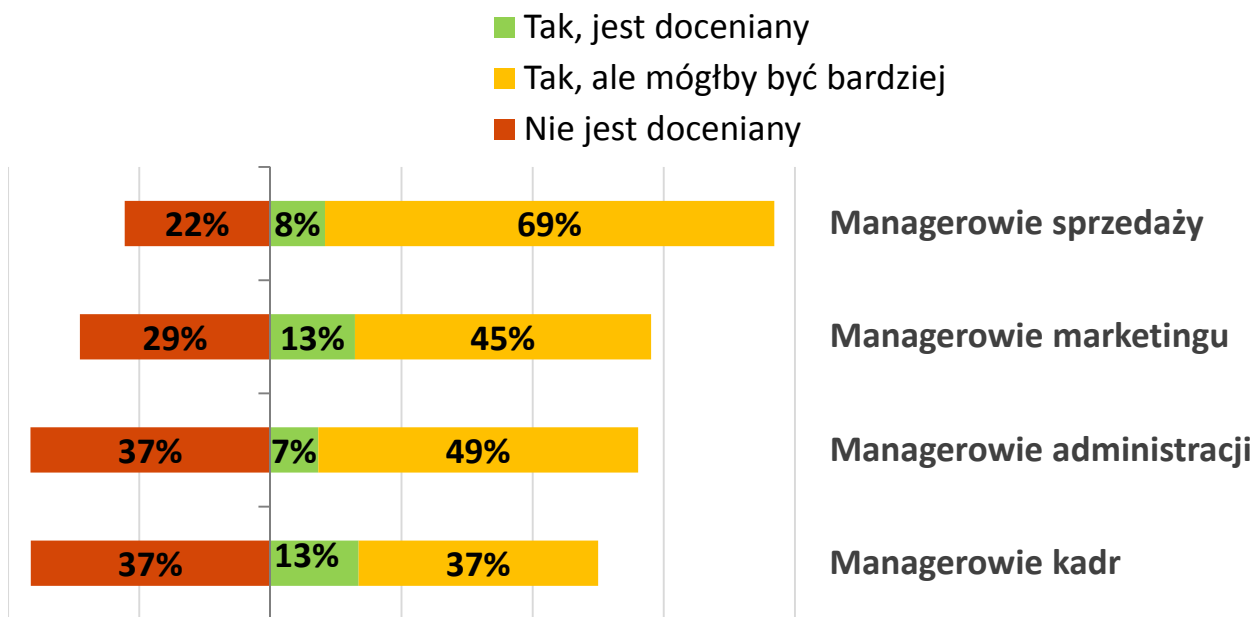
Czy managerowie i studenci doceniają zawód sprzedawcy...



2/3 studentów twierdzi iż zawód sprzedawcy w Polsce jest niedoceniany. Wśród managerów odsetek ten jest niższy i sięga niecałych 30%

# Czy zawód sprzedawcy jest w Polsce doceniany?

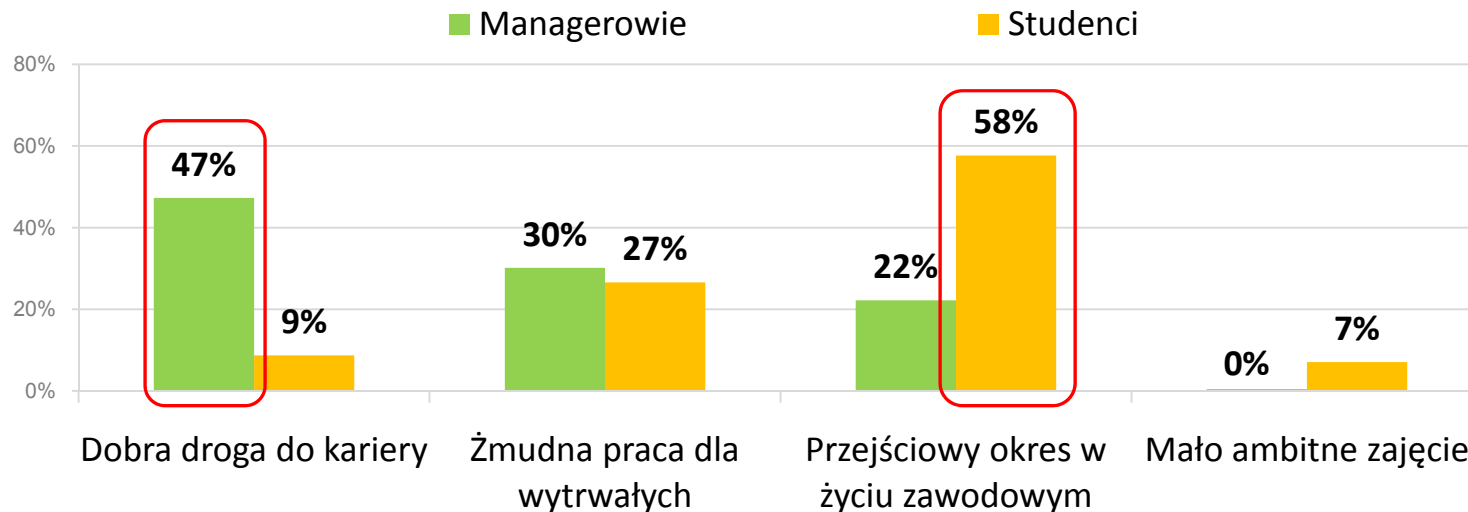
Czy managerowie różnych działów cenią sobie zawód sprzedawcy...



Zawód sprzedawcy najbardziej doceniany jest przez managerów sprzedaży, najmniej natomiast wśród managerów kadr

# Jak postrzegamy pracę w sprzedaży?

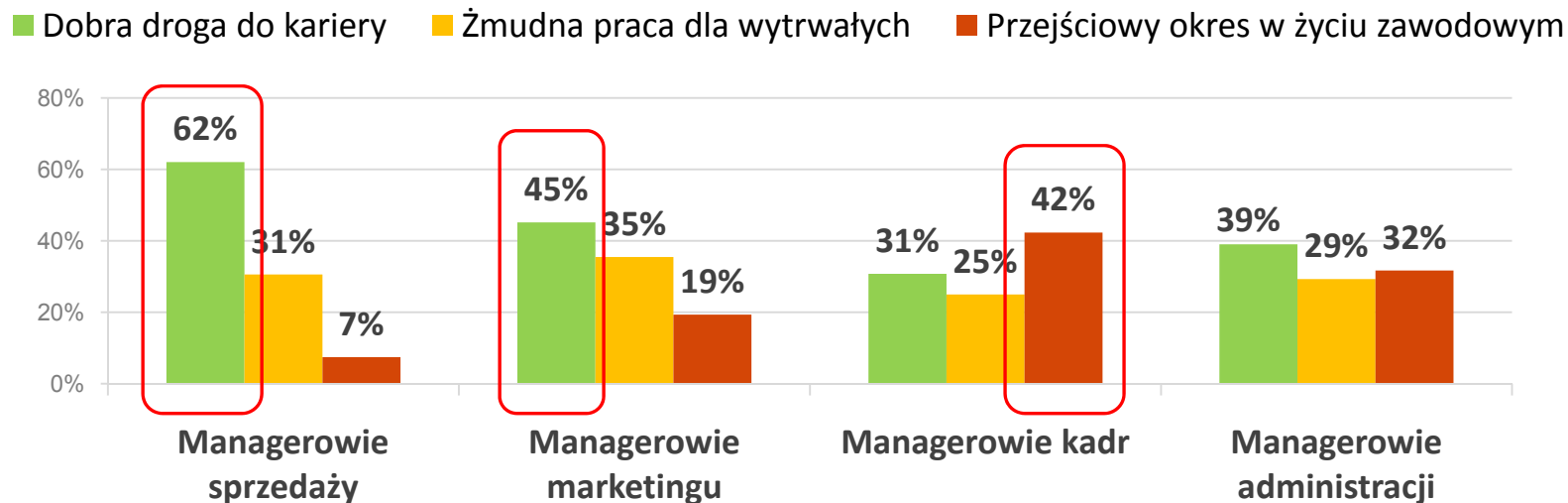
Praca w sprzedaży to...



Blisko połowa badanych managerów uważa iż praca w sprzedaży to dobra droga do kariery. Przeciwne poglądy mają studenci. Większość z nich (blisko 60%) traktuje pracę w sprzedaży jako przejściowy okres w życiu zawodowym

# Jak managerowie postrzegają pracę w sprzedaży?

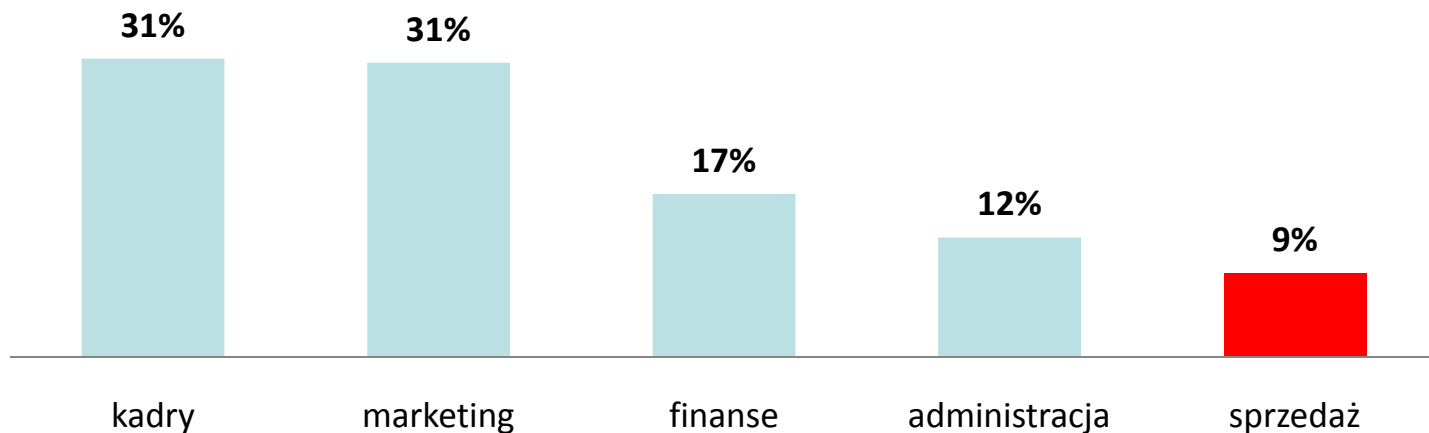
Praca w sprzedaży to...



Managerowie sprzedaży i marketingu pracę w sprzedaży najczęściej postrzegają jako dobrą drogę do kariery. Managerowie zarządzający kadrami uważają, że jest to przejściowy okres w życiu zawodowym

# Jak studenci postrzegają pracę w sprzedaży?

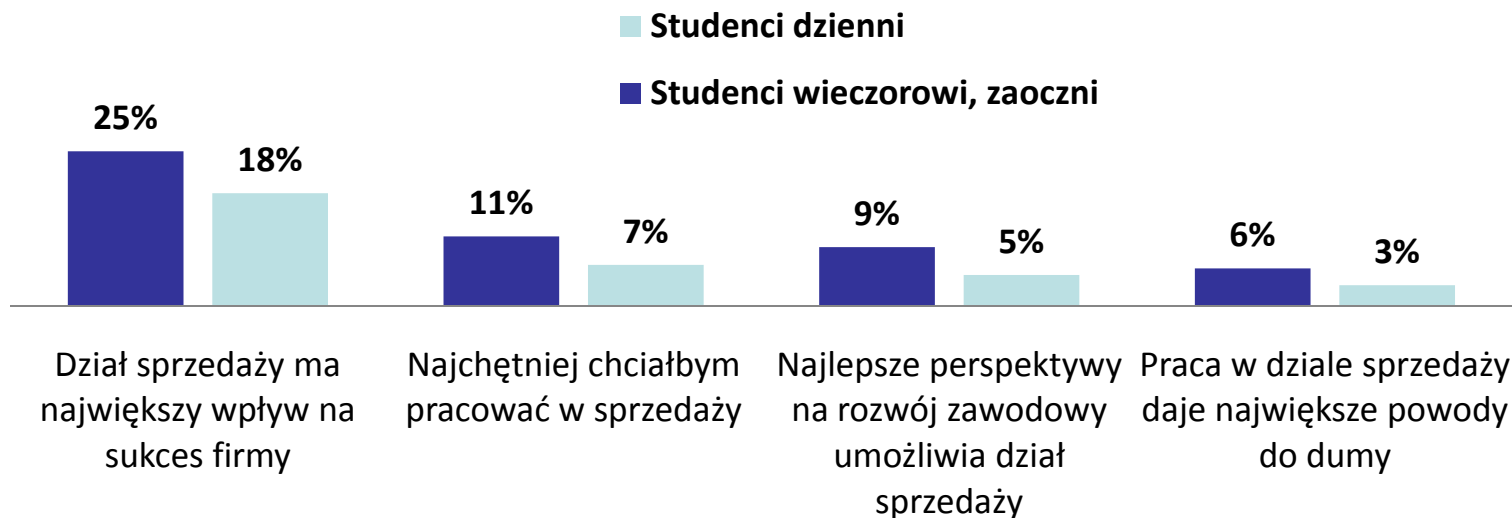
Najchętniej pracowałbym w dziale...



Jedynie 9% z badanych studentów najchętniej pracowałoby w dziale sprzedaży. Jest to najgorszy wynik spośród wszystkich analizowanych działów

# Jak studenci postrzegają pracę w sprzedaży?

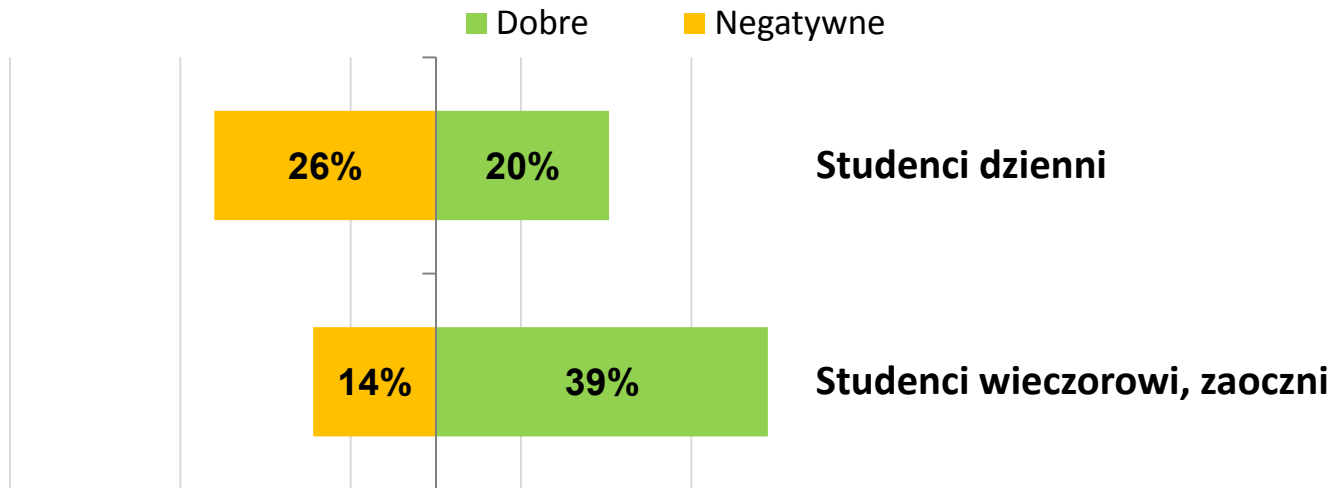
Postrzeżenie działów sprzedaży przez studentów...



Studenci wieczorowi i zaoczni postrzegają działy sprzedaży nieco lepiej niż studenci dzienni. Zaledwie 5% studentów studiów dziennych widzi w działach sprzedaży najlepsze perspektywy na robienie kariery, a 3% uważa, że praca ta daje największe powody do dumy

# Jak studenci postrzegają pracę w sprzedaży?

Jakie masz skojarzenia z zawodem sprzedawcy...



Studentów wieczorowych i zaocznych, którym zawód sprzedawcy kojarzy się pozytywnie jest blisko dwa razy więcej niż studentów studiów dziennych. Co czwarty studiujący dziennie ma negatywne wyobrażenie o tym zawodzie



Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Sprzedażą – tworzy forum wymiany poglądów, wiedzy oraz doświadczeń z zakresu zarządzania sprzedażą. Promuje dobre praktyki sprzedażowe, działa na rzecz silnej pozycji zawodowej handlowca, menedżera i dyrektora handlowego, oraz dba o przestrzeganie zasad etyki zawodowej. Celem PSZS jest wspieranie efektywnej komunikacji handlowej, profesjonalnych zachowań biznesowych, sprzedażowych i promowania środowiska menedżerów sprzedaży w Polsce.

[www.pszs.org.pl](http://www.pszs.org.pl)

**Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Sprzedażą dziękuje partnerom zaangażowanym w realizację badania:**



SZKOŁA  
ZARZĄDZANIA  
SPRZEDAŻĄ

Szkoła Zarządzania Sprzedażą to nowa jakość na Polskim rynku edukacji z zakresu sprzedaży, kształci czołówkę polskich menedżerów sprzedaży. To pierwsza i jedyna w Polsce szkoła, w której doskonalą się umiejętności wyjątkowość w zakresie sprzedaży oraz zarządzania sprzedażą. Jako jedyna w kraju, po ukończeniu cyklu oraz uzyskaniu pozytywnej oceny końcowej, wydaje swoim słuchaczom Dyplom Praktyka Sprzedaży (DPS).

[www.sprzedaz.edu.pl](http://www.sprzedaz.edu.pl)



Databroker realizuje zlecenia z wykorzystaniem precyzyjnie przygotowanych, efektywnych kosztowo i wzajemnie uzupełniających się narzędzi marketingu bezpośredniego, integrując je w ramach konkretnych projektów. Prowadzi działalność operacyjną w trzech obszarach: contact center, sprzedaż/wynajem/budowa baz danych oraz projekty wsparcia sprzedaży (promocje, konkursy, programy lojalnościowe). Regularnie współpracuje z kilkudziesięcioma Klientami z różnych branż oraz zatrudnia ok. 250 osób.

[www.databroker.pl](http://www.databroker.pl)

**...oraz wszystkim osobom, które wsparły realizację badania swoim zaangażowaniem, czasem oraz doświadczeniem.**

**Podsumowując, z raportu można wysnuć cztery główne wnioski:**

#### **Wniosek 1:**

W oczach kadry menedżerskiej różnych działów, działy sprzedaży mają wysokie notowania. Może to oznaczać, że pomimo nieoficjalnych i nie potwierdzonych opinii „chodzących po rynku” praca działów sprzedaży jest jednak dostrzegana i doceniana. Pozytywnie zaskakujące jest to, że w oczach menedżerów dział handlowy w wielu pytaniach dostaje najlepsze oceny spośród innych działów!.

#### **Wniosek 2:**

W wielu pytaniach rysuje się bardzo silna tendencja niskiej oceny działu sprzedaży przez respondentów reprezentujących działy kadr, co można uznać jako niepokojące zjawisko. W wielu firmach to właśnie działy Kadr odpowiadają za politykę rekrutacji jak i rozwoju zespołów działów sprzedaży!

#### **Wniosek 3:**

Studenci, czyli osoby, które już wkrótce zasilą rynek pracy, bardzo słabo oceniają działy sprzedaży. W oczach studentów praca w dziale sprzedaży ma bardzo niskie notowania i jest postrzegana jako mało atrakcyjna. Co więcej większość studentów nie traktuje poważnie sprzedaży i uznaje pracę w tym dziale jako „przejściowy okres w życiu zawodowym”, a w rankingu atrakcyjności działów sprzedaż zajmuje ostatnie miejsce.

#### **Wniosek 4:**

Dział sprzedaży został najbardziej surowo oceniony przy pytaniu „Jak oceniasz profesjonalizm polskich sprzedawców?”, które zadano menedżerom. Ponad 44% menedżerów odpowiedziało, iż polscy sprzedawcy są mało profesjonalni! Co ciekawe, najsurowsi w ocenach swojego profesjonalizmu są również sami sprzedawcy!.

Raport w wersji elektronicznej można znaleźć na stronie:

[www.pszs.org.pl](http://www.pszs.org.pl)

## **Sprzedaż: żmudna praca dla wytrwałych czy droga do kariery?**

Badanie dotyczące  
postrzegania zawodu  
sprzedawcy (w Polsce).

