

Papá, quiero ser VENDEDOR

Autor: **Victor Küppers** www.kuppers.com

En la Universidad imparto una asignatura que se llama "Gestión Comercial". Cada primer día de curso, y desde hace 9 años, hago la misma pregunta a mis alumnos: ¿quién de ustedes quiere ser vendedor? De las 80 personas aproximadamente que hay en clase, ¿cuántas levantan la mano? El sentido común diría que la mayoría, o muchas al menos, pero la realidad es que se levantan dos o tres, salvo un año que no se levantó ninguna!!

Siempre me muestro sorprendido y les pregunto qué hacen sentados en sus mesas estudiando entonces "Gestión Comercial". La mayoría argumenta que están preparándose para algo mejor, "profe, aspiramos a más"! "Comercial es mi hermano que es un inútil y no daba para mas, pero yo..., yo aspiro a mucho más!" Este es el concepto que hay de las ventas, no sólo en la Universidad sino en la sociedad en general.

Hace menos tiempo que hago esta "encuesta" con adultos. ¿Qué pasaría si tu hijo o tu hija un día te dijera que quiere ser vendedor o vendedora? La mayoría contestan dramáticamente que sería una desgracia, "yo que me he dejado la piel por ti y te he dado la mejor educación!, así me lo agradeces!". También los adultos aspiramos a que nuestros hijos "lleguen a más". Ser vendedor es casi sinónimo de ser un fracasado, hasta le cambiamos el nombre para disimular, y mejor si es en inglés porque suena más importante; area manager, key account, director de cuentas, consultor, etc. Todo menos llamarle vendedor, no sea que piensen que somos de mala calaña. Hace años se llamaba "viajante" o "representante", que vergüenza debían pasar! Sin embargo, yo creo que dedicarse a las ventas es una profesión fantástica! La mejor profesión que hay.



El vendedor tiene uno de los mejores trabajos del mundo y ya es hora de que se valore y dignifique la labor de un vendedor. Vender es ayudar a los demás, vender es solucionar problemas que tienen las personas, vender es muchas veces hacer felices a los demás. Esto es lo que hacen los buenos vendedores, los grandes, los cracks. Sin embargo, es verdad que son minoría; la mayoría de vendedores son chusqueros y mediocres, engañan, sólo buscan su propio interés. Pero es un problema de la persona, no de la profesión, y al final pagan justos por pecadores; la mayoría de vendedores transmiten una imagen muy negativa de esta profesión, pero también existen vendedores que disfrutan con su trabajo y tratan de ejercerlo con la mayor profesionalidad posible.

Muchas personas se dedican a las ventas porque el acceso es relativamente sencillo y necesitan trabajar, no lo hacen con entusiasmo y pasión, ni por vocación, lo hacen "porque de algo hay

que vivir". Por eso la mayoría de vendedores son chusqueros y provocan que socialmente se tenga muy mala imagen de esta profesión. Dedicarse a las ventas es apasionante. Es verdad que la venta es difícil, complicada, que hay que afrontar fracasos, que es un trabajo poco reconocido, que hay que aguantar a algunas personas pesadas, que tienes que poner buena cara cuando te encuentras mal, que es muchas veces desagradecido, que es solitario, que hay que soportar la presión de la cifra de ventas. Este último factor se las trae eh? Es una presión continua de la cifra de ventas, un mes puedes dejarte la piel y alcanzar el objetivo, pero sin tiempo para disfrutar porque "bienvenido al mes siguiente que también tiene su objetivo"! Aguantar esta presión no es fácil. Es además un número público, que todo el mundo en la empresa conoce, estas siendo juzgado en todo momento por un numero. Eso no hay quien lo aguante. Eso es para cracks!

Pero dedicarse a las ventas sigue siendo apasionante para mi; hay presión, es verdad, pero ello te obliga a dar siempre lo mejor de ti mismo, a no acomodarte porque requiere estar en permanente aprendizaje y crecimiento, es un mundo tan competitivo que no permite la relajación empuja siempre a dar lo mejor de uno mismo, eso da empuje y fuerza, eso hace que cada día se mejore un poquito más, que se luche para ser mejor persona; es verdad que hay fracasos pero también hay muchas alegrías y satisfacciones, cerrar una venta es un chute de auto motivación y energía que los demás trabajos no tienen, es verdad que es difícil, por eso dominar esta profesión es muy gratificante, porque es para valientes y no para cobardes, porque es un trabajo divertido, poco rutinario, porque permite una cierta libertad y autonomía, porque es muy gratificante trabajar con clientes satisfechos, porque ser bueno en esta profesión facilita una "empleabilidad" mayor que ningún otro trabajo, porque si destacas, es una profesión en la que se puede ganar mucho dinero, pocos trabajos tienen una remuneración variable tan amplia sujeta a resultados, porque ayudas a los demás a resolver sus problemas, a satisfacer sus necesidades o a cumplir sus ilusiones y sueños.

Qué mejor trabajo que ayudar y hacer felices a los demás! Y porque conoces personas maravillosas, te relacionas con personas fantásticas y descubres la grandeza del ser humano. Ser vendedor es una profesión fantástica. Sólo para valientes y grandes, no para cobardes, mediocres ni chusqueros.

CREARMAS Empresa + Gastronomía

Tel.93.494.83.56

Avda Diagonal. 445-447 6º-2ª

08034 Barcelona

crearmas@crearmas.com

www.creamas.com

