**Kolporter otwarty na nowych Partnerów**

**Kolporter zmienia system rekrutacji osób chętnych do prowadzenia saloników prasowych. Spółka zrezygnowała z wymogu wpłacania kaucji, a przyszłym współpracownikom oferuje możliwość rozwoju i przejścia na stanowisko menadżerskie.**

Kolporter zmienia system rekrutacji osób chętnych do prowadzenia saloników prasowych. Spółka zrezygnowała z wymogu wpłacania kaucji, a przyszłym współpracownikom oferuje możliwość rozwoju i przejścia na stanowisko menadżerskie.

– To bardzo istotna zmiana w naszym Systemie Partnerskim. Dotychczas jednym z wymogów była wpłata kaucji, w wysokości kilku tysięcy złotych. W stosunku do innych, podobnych ofert rynkowych ta opłata była stosunkowo niska, ale mimo to mogła być barierą dla wielu osób. Dlatego zdecydowaliśmy się ją wyeliminować. Nasza obecna propozycja to prawdopodobnie jedna z najatrakcyjniejszych tego typu ofert na rynku – brak konieczności posiadania jakiegokolwiek wkładu własnego, gwarantowane wynagrodzenie podstawowe i możliwość rozwoju zawodowego w strukturach firmy – mówi Dariusz Materek, rzecznik prasowy Kolportera.

System Partnerski to autorski model współpracy, przygotowany kilka lat temu przez Kolportera dla osób, prowadzących saloniki prasowe. Wszystkie punkty prowadzone są przez Partnerów, którym firma zapewnia m.in. stałe wynagrodzenie podstawowe, dodatkowe wynagrodzenie uzależnione od wielkości obrotu, premię za realizacje celów handlowych, premię za realizacje standardów sieci oraz wynagrodzenia dodatkowe.

– Zależy nam na osobach aktywnych, lubiących kontakt z ludźmi, zainteresowanych rozwojem zawodowym, dlatego zdecydowaliśmy się na zmianę dotychczasowego systemu i szerokie otwarcie na nowych Partnerów. Nie wymagamy doświadczenia w handlu, mamy własny system szkoleń, który przygotowuje przyszłego Partnera do pracy. Najważniejsza jest dla nas postawa, chęć współpracy, dobre nastawienie do klienta. Aby do nas dołączyć wystarczy wypełnić formularz na stronie internetowej. Nasi doradcy kontaktują się z osobami chętnymi do prowadzenia saloników i przedstawiają szczegóły dotyczące przyszłej współpracy – dodaje Dariusz Fryziel, doradca ds. personalnych w Kolporterze.

Oprócz zmian w Systemie Partnerskim dodatkową wartością dla osób prowadzących saloniki ma być szereg programów motywacyjnych i szkoleń, które gwarantuje Kolporter. Najlepszym Partnerom firma zapewnia natomiast możliwość awansu. W spółce już pracują menadżerowie, którzy swoją karierę zaczynali za ladą w saloniku.

– Na stanowisko menadżera zostałem awansowany w lipcu ubiegłego roku, wcześniej jako Partner prowadziłem od 2014 r. salon i salonik prasowy. Aplikację na stanowisko menadżerskie złożyłem za namową poprzedniego menadżera, który był moim opiekunem. Obecnie, po niespełna dwóch latach od momentu gdy zdecydowałem się na współpracę z Kolporterem, opiekuję się blisko 40 punktami w rejonie śląskim – mówi Mateusz Zboch, menadżer rejonu w Departamencie Sieci Własnej Kolportera.

– Przez dwa lata prowadziłem salon prasowy w Pleszewie. Starałem się możliwie jak najlepiej poznać firmę, specyfikę funkcjonowania sieci saloników Kolportera. Skorzystałem z możliwości aplikowania na stanowisko menadżerskie i obecnie opiekuje się Partnerami w regionie wielkopolskim – dodaje Jakub Pomezański, również menadżer rejonu.

Wszystkim Partnerom Kolporter zapewnia stałe wsparcie ze strony swoich menadżerów i doradców, a także dostęp do nowoczesnych narzędzi informatycznych, wspierających sprzedaż. Obecnie, w ramach Systemu Partnerskiego, ze spółką współpracuje około tysiąc osób w całej Polsce.