

1. Πώς αποφάσισες να γίνεις έμπορος;

Η πρώτη μου δουλειά ήταν πωλητής σε εταιρεία. Όταν μετά από χρόνια η εταιρεία αυτή ήθελε στην περιοχή να βάλει αντιπρόσωπο, μου έγινε πρόταση και την δέχτηκα και έτσι ξεκίνησα μια δική μου δουλειά.

2. Τι απαιτείται για να γίνει κάποιος έμπορος;

Απαιτείται αποθήκη, δίκτυο πωλήσεων, δίκτυο διανομών και οργανωμένο λογιστήριο που έχει και καθήκοντα CUSTOMER SERVICE.

3. Είσαι ικανοποιημένος από το επάγγελμά σου;

Παρ' όλες τις δυσκολίες της αγοράς είμαι αρκετά ικανοποιημένος αφού η δουλειά αυτή μου αρέσει και μου ταιριάζει.

4. Είναι ανάγκη να ενημερώνεται συνεχώς ο έμπορος σχετικά με τον τομέα που δραστηριοποιείται;

Η συνεχής ενημέρωση σε όλες τις δουλειές είναι χρήσιμη και εποικοδομητική. Έτσι λοιπόν και στο εμπόριο η σωστή και διαρκής ενημέρωση βοηθάει στην ανάπτυξη του.

5. Θεωρείς σημαντικό το ρόλο του εμπορίου στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας;

Το εμπόριο παίζει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της οικονομίας κάθε κράτους. Αρκετές οικονομίες από την αρχαιότητα έως και σήμερα στηρίζονται στο εμπόριο. Έτσι λοιπόν και στη χώρα μας το εμπόριο παίζει σημαντικό ρόλο στην οικονομία της και όσο αυτό αναπτύσσεται, η βοήθεια στην οικονομία της χώρας μας θα είναι μεγαλύτερη.

6. Πόσο καθοριστικό θεωρείς το ρόλο του MARKETING για την ανάπτυξη της εμπορικής δραστηριότητας;

Το MARKETING παίζει πολύ μεγάλο ρόλο στην ανάπτυξη του εμπορίου. Όλες οι μεγάλες εταιρείες έχουν ξεχωριστό τμήμα MARKETING από το οποίο ξεκινούν όλες οι προωθητικές και διαφημιστικές ενέργειες.

7. Μετά τις τελευταίες οικονομικές εξελίξεις πώς βλέπεις το μέλλον του ελληνικού εμπορίου;

Σήμερα το εμπόριο "αργοπεθαίνει". Αν το ελληνικό κράτος δεν πάρει αποφάσεις οι οποίες θα βοηθήσουν το εμπόριο να αναπτυχθεί και αν δεν σταματήσουν οι περικοπές στους μισθούς και στις συντάξεις των ελλήνων πολιτών ώστε να τους δοθεί η δυνατότητα να μπορούν να ψωνίσουν άνετα αυτά που χρειάζονται, τότε το εμπόριο θα βρεθεί σε ακόμα δυσκολότερη θέση.