



SAARTHI · सारथी

करियर मार्गदर्शन पोर्टल · Career Guidance Portal
"सही मार्गदर्शन, उज्ज्वल भविष्य।"

करियर शीट · CAREER SHEET

Sales Representative

सेल्स प्रतिनिधि ग्राहकों को उत्पाद या सेवा की जानकारी देकर, उनकी ज़रूरत समझकर बिक्री पूरी कराता है - दुकान, शोरूम, फील्ड या फोन पर। अच्छा बोलना, समझाना और भरोसा जीतना ही इस करियर की असली पूँजी है।



इस करियर की पूरी जानकारी — स्कैन करें

वेतन, परीक्षा, कॉलेज, प्रवेश के रास्ते और आगे के कदम — सब पोर्टल पर।

career.gsssjethantri.in/#/career/gen-6727

राजकीय उच्च माध्यमिक विद्यालय, जेठन्तरी

Govt. Sr. Sec. School, Jethantri · ब्लॉक समदड़ी · बालोतरा (Block Samdari · Balotra)

www.gsssjethantri.in · career.gsssjethantri.in



सुशील कुमार शर्मा

प्रधानाचार्य, रा.उ.मा.वि. जेठन्तरी · मास्टर ट्रेनर
Principal, GSSS Jethantri · Master Trainer



श्री चेनाराम चौधरी

प्रधानाचार्य, डाइट बाड़मेर
Principal, DIET Barmer



श्रीमती संघमित्रा

वरिष्ठ व्याख्याता, डाइट बाड़मेर (सहयोग)
Sr. Lecturer, DIET Barmer (Support)



भरत चौधरी

अभिकल्पना व विकास · व्याख्याता (इतिहास)
Designed & developed · Lecturer (History)

विशेष धन्यवाद · SPECIAL THANKS



सुरेन्द्र सिंह राठौड़

व्याख्याता (इतिहास) · रा.उ.मा.वि. कानाना



सुरेश कुमार सैन

व्याख्याता (भूगोल) · रा.उ.मा.वि. रामसीन मूंगड़ा



वनिता कुमारी

व्याख्याता (इतिहास) · रा.उ.मा.वि. रामसीन मूंगड़ा



कमलेश चौधरी

व्याख्याता (राजनीति विज्ञान) · रा.उ.मा.वि. टापरा

करियर मार्गदर्शन कार्यशाला, डाइट बाड़मेर (14-17 जुलाई 2026) में विकसित व लोकार्पित
Developed & unveiled at the Career Guidance Workshop, DIET Barmer (14-17 July 2026)

यह एक स्वतंत्र परियोजना है, जो सरकार की आधिकारिक करियर-मार्गदर्शन सामग्री पर आधारित है। · An independent project based on the Government's official career-guidance content.

1 यह करियर क्या है

सेल्स प्रतिनिधि ग्राहकों को उत्पाद या सेवा की जानकारी देकर, उनकी ज़रूरत समझकर बिक्री पूरी कराता है - दुकान, शोरूम, फील्ड या फोन पर। अच्छा बोलना, समझाना और भरोसा जीतना ही इस करियर की असली पूँजी है।

2 एक नज़र में

न्यूनतम योग्यता	12वीं (कॉमर्स बेहतर); बीकॉम/मार्केटिंग डिप्लोमा से तरक्की तेज़
कार्य-शैली	दुकान/शोरूम या फील्ड; दिन में 8-12 घंटे, टारगेट आधारित
माँग	रिटेल, एफएमसीजी, फार्मा व ई-कॉमर्स में सदाबहार
शीर्ष कमाई	इंसेंटिव सहित सीनियर स्तर पर ₹80,000+/माह

3 क्या-क्या चाहिए

रुचियाँ

- चीज़ें बेचना और सौदा पूरा करना पसंद हो
- हर तरह के लोगों से सहज बातचीत
- लोगों को समझाने-मनाने में आनंद

क्षमताएँ

- प्रभावी संवाद और सुनने की क्षमता
- अस्वीकृति (रिजेक्शन) झेलकर फिर कोशिश करने का धैर्य
- गिनती-हिसाब और मोलभाव में तेज़ी

ज़रूरी कौशल

- उत्पाद की जानकारी और प्रस्तुति (डेमो) देना
- ग्राहक की ज़रूरत पहचानना
- मोलभाव व सौदा पूरा करने (क्लोज़िंग) की कला
- बिलिंग, स्टॉक व ऑर्डर रिकॉर्ड रखना
- ग्राहक संबंध बनाए रखना (रिपीट सेल)
- डिजिटल पेमेंट व सीआरएम ऐप का उपयोग

4 कैसे पहुँचें

- 1 12वीं पास करें (कॉमर्स स्ट्रीम बेहतर)।
- 2 दुकान/शोरूम में सेल्स असिस्टेंट के रूप में अनुभव शुरू कर सकते हैं।
- 3 बीकॉम/बीबीए या मार्केटिंग-रिटेल मैनेजमेंट में डिप्लोमा करें।
- 4 एफएमसीजी, फार्मा, ऑटो या रिटेल कंपनी में सेल्स प्रतिनिधि बनें।
- 5 टारगेट पूरे कर सेल्स एसोसिएट/स्टोर मैनेजर या एरिया सेल्स की ओर बढ़ें।

प्रमुख परीक्षाएँ

- सीयूईटी-यूजी (केंद्रीय विश्वविद्यालयों में बीकॉम/बीबीए हेतु); राज्य विश्वविद्यालयों में प्रायः मेरिट से प्रवेश

5 कहाँ से पढ़ें

सरकारी संस्थान

- राजस्थान विश्वविद्यालय (वाणिज्य संकाय) — जयपुर, राजस्थान (<https://www.uniraj.ac.in/>)
- जयनारायण व्यास विश्वविद्यालय — जोधपुर, राजस्थान
- महर्षि दयानंद सरस्वती विश्वविद्यालय — अजमेर, राजस्थान
- राजकीय वाणिज्य महाविद्यालय — कोटा/जयपुर, राजस्थान

निजी संस्थान

- BITS Pilani — पिलानी, राजस्थान (<https://www.bits-pilani.ac.in/>)
- Manipal University Jaipur — जयपुर, राजस्थान (<https://jaipur.manipal.edu/>)

ऑनलाइन

- स्वयं (SWAYAM) - कॉमर्स/मार्केटिंग कोर्स — ऑनलाइन (<https://swayam.gov.in/>)
- इग्नू (IGNOU) - बीकॉम/डिप्लोमा — ऑनलाइन/दूरस्थ (<https://www.ignou.ac.in/>)

फ़ीस

सरकारी कॉलेजों में बीकॉम की फीस लगभग ₹5,000-30,000 प्रति वर्ष है; निजी संस्थानों में डिग्री/डिप्लोमा ₹1,00,000-3,00,000 तक हो सकता है। कई सेल्स नौकरियाँ 12वीं के बाद बिना बड़ी फीस के भी शुरू हो जाती हैं।

छात्रवृत्तियाँ

- राष्ट्रीय छात्रवृत्ति पोर्टल (NSP) (<https://scholarships.gov.in>)
- Buddy4Study (<https://www.buddy4study.com/>)
- सामाजिक न्याय एवं अधिकारिता विभाग, राजस्थान छात्रवृत्ति (<https://sje.rajasthan.gov.in/>)

6 काम कैसा होता है

कहाँ काम

दुकानें, शोरूम, मॉल, कंपनियों के फील्ड टेरिटरी, कॉल/टेलीसेल्स सेंटर - हर वह जगह जहाँ उत्पाद या सेवा बिकती है।

कार्य-संस्कृति

सप्ताह में 5-6 दिन और रोज़ 8-12 घंटे काम आम है, त्योहारों के सीज़न में अधिक व्यस्तता रहती है। टार्गेट आधारित माहौल में इंसेंटिव से कमाई बढ़ती है; दिव्यांगजनों के लिए भी अवसर हैं।

कौन नौकरी देता है

- एफएमसीजी कंपनियाँ (एचयूएल, अमूल, डाबर)
- ऑटोमोबाइल डीलरशिप
- बीमा, बैंकिंग व टेलीकॉम सेवाएँ
- रिटेल चेन व शोरूम (रिलायंस रिटेल, विशाल मेगा मार्ट)
- फार्मा कंपनियाँ (मेडिकल रिप्रेजेंटेटिव)
- ई-कॉमर्स व डी2सी ब्रांड

माँग (2026)

बिक्री हर कारोबार की ज़रूरत है, इसलिए 2026 में भी सेल्स प्रतिनिधि भारत में सबसे अधिक भर्ती वाली भूमिकाओं में है। राजस्थान के छोटे शहरों तक रिटेल चेन, फार्मा और ई-कॉमर्स के पहुँचने से स्थानीय स्तर पर भी खूब अवसर हैं।

7 आगे बढ़ने का रास्ता

- 1 सेल्स असिस्टेंट / दुकान सहायक
- 2 सेल्स प्रतिनिधि / सेल्स एग्जीक्यूटिव
- 3 सीनियर सेल्स एसोसिएट / टीम लीड
- 4 स्टोर मैनेजर / एरिया सेल्स मैनेजर
- 5 रीजनल सेल्स मैनेजर या स्वयं का वितरण/थोक व्यवसाय

कमाई

शुरुआत	₹10,000-18,000
मध्य स्तर	₹20,000-35,000
वरिष्ठ स्तर	₹40,000-80,000+

राजस्थान करियर पोर्टल (पेस्कल स्रोत) के अनुसार विक्रेता की आय लगभग ₹7,000-42,000 प्रति माह रही है; 2026 में इंसेंटिव-कमीशन जोड़कर अच्छे परफॉर्मर काफी अधिक कमाते हैं। फार्मा व ऑटो सेल्स में पैकेज बेहतर होते हैं।

8 अच्छी बातें · चुनौतियाँ

अच्छी बातें

- हर उद्योग व शहर में नौकरी के मौके
- इंसेंटिव से मेहनत के अनुसार बढ़ती कमाई
- बिक्री का हुनर खुद का व्यवसाय शुरू करने में काम आता है

चुनौतियाँ

- रोज़ाना टारगेट का दबाव और अनिश्चित इंसेंटिव
- लंबे घंटे खड़े रहना या फील्ड में घूमना
- ग्राहकों की ना-नुकर और अस्वीकृति का सामना

9 असल ज़िंदगी की कहानियाँ

C. K. Ranganathan

साइकिल पर शैम्पू पाउच बेचने से केविनकेयर के संस्थापक-चेयरमैन

कुड्डालोर (तमिलनाडु) के सी. के. रंगनाथन ने मात्र ₹15,000 से चिक शैम्पू शुरू किया और शुरुआती दिनों में साइकिल से दुकान-दुकान जाकर खुद पाउच बेचे। ग्राहक की जेब समझकर छोटे पाउच बेचने की उनकी सेल्स सूझबूझ ने केविनकेयर को 1,400 करोड़ रुपये से बड़ी कंपनी बना दिया। उनकी कहानी बताती है कि बेचने का हुनर ही सबसे बड़ा बिज़नेस स्कूल है।

The Weekend Leader · <https://www.theweekendleader.com/Success/2685/the-giant-killer.html>

Chinu Kala

डोर-टू-डोर सेल्सगर्ल से रूबंस एक्सेसरीज़ की संस्थापक

15 साल की उम्र में सिर्फ ₹300 लेकर घर छोड़ने वाली चीनू काला ने मुंबई में डोर-टू-डोर सेल्सगर्ल बनकर चाकू-छुरी के सेट बेचे, जहाँ रोज़ दरवाज़े बंद होते और हर 'ना' कुछ सिखाती थी। बिक्री के इसी हुनर के दम पर उन्होंने बेंगलुरु में ज्वेलरी ब्रांड रूबंस एक्सेसरीज़ खड़ा किया, जिसका कारोबार करोड़ों में पहुँचा। वे कहती हैं कि सेल्स ने ही उन्हें ग्राहक की नब्ज़ पकड़ना सिखाया।

The Better India · <https://thebetterindia.com/193124/bengaluru-woman-entrepreneur-chinu-kala-rubans-accessories-inspiring-india/>

10 अगर यह रास्ता न बने तो

एक परीक्षा या एक प्रयास से रास्ता बंद नहीं होता। इन्हीं विषयों से ये रास्ते भी खुलते हैं — इनमें प्रवेश आमतौर पर आसान होता है और आगे चलकर इसी क्षेत्र में लौटा जा सकता है।

- ग्राहक सेवा एग्जीक्यूटिव
- विज़ुअल मर्चेन्डाइज़र
- व्यवसाय विकास समन्वयक

11 स्रोत व आगे पढ़ें

1. राजस्थान करियर गाइडेंस - सेल्सपर्सन/सेल्स प्रतिनिधि — <https://cg.rajasthan.gov.in/careerguidance/hi/career/%e0%a4%b8%e0%a5%87%e0%a4%b2%e0%a5%8d%e0%a4%b8%e0%a4%aa%e0%a4%b0%e0%a5%8d%e0%a4%b8%e0%a4%a8-%e0%a4%b8%e0%a5%87%e0%a4%b2%e0%a5%8d%e0%a4%b8-%e0%a4%aa%e0%a5%8d%e0%a4%b0%e0%a4%a4%e0%a4%bf%e0%a4%a8/>
2. राष्ट्रीय करियर सेवा (एनसीएस) — <https://www.ncs.gov.in/>
3. स्वयं पोर्टल - कॉमर्स कोर्स — <https://swayam.gov.in/>
4. एनआईआरएफ रैंकिंग — <https://www.nirfindia.org/>



और 770+ करियर — पूरा पोर्टल

रुचि व योग्यता परीक्षण, सरकारी नौकरियाँ, कौशल पाठ्यक्रम, बायोडाटा बनाने की सुविधा — सब मुफ्त, बिना लॉगिन, इंटरनेट के बिना भी।

career.gssjethantri.in