



Salesperson

विक्रेता या सेल्स एवं मार्केटिंग पेशेवर वह व्यक्ति है जो कंपनी के उत्पाद या सेवाएँ ग्राहकों तक पहुँचाकर बिक्री बढ़ाता है। यह करियर बातचीत, भरोसा बनाने और लक्ष्य पूरे करने पर टिका है। मेहनती और बातूनी लोगों के लिए यह कम पढ़ाई में...



इस करियर की पूरी जानकारी — स्कैन करें

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

career.gsssjethantri.in/#/career/salesperson

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

विक्रेता या सेल्स एवं मार्केटिंग पेशेवर वह व्यक्ति है जो कंपनी के उत्पाद या सेवाएँ ग्राहकों तक पहुँचाकर बिक्री बढ़ाता है। यह करियर बातचीत, भरोसा बनाने और लक्ष्य पूरे करने पर टिका है। मेहनती और बातूनी लोगों के लिए यह कम पढ़ाई में जल्दी शुरू होकर ऊँचे पद व अच्छी कमाई तक पहुँचने वाला क्षेत्र है।

2 एक नज़र में

न्यूनतम योग्यता	12वीं पास (स्नातक बेहतर)
कार्य-शैली	फील्ड + ऑफिस, यात्रा
माँग (2026)	बहुत अधिक व बढ़ती हुई
शीर्ष आय	₹50 लाख-1 करोड़+/वर्ष

3 क्या-क्या चाहिए

रुचियाँ

- लोगों से मिलना और बातचीत करना
- लक्ष्य और प्रतिस्पर्धा का रोमांच
- नए उत्पाद और बाज़ार समझना

क्षमताएँ

- प्रभावशाली संवाद और समझाने की क्षमता
- दबाव में धैर्य और आत्मविश्वास
- ग्राहक की ज़रूरत भाँपने की सूझ

ज़रूरी कौशल

- बिक्री और सौदेबाज़ी (नेगोशिएशन)
- ग्राहक संबंध प्रबंधन (CRM)
- डिजिटल व सोशल मीडिया मार्केटिंग
- बुनियादी हिसाब-किताब और डेटा पढ़ना
- उत्पाद की गहरी जानकारी
- लक्ष्य नियोजन और समय प्रबंधन
- अस्वीकृति सहना और दृढ़ता

4 कैसे पहुँचें

- 1 12वीं (किसी भी विषय) के बाद प्रवेश खुला है; अच्छी हिंदी-अंग्रेज़ी और आत्मविश्वास सबसे ज़रूरी।
- 2 किसी भी स्ट्रीम से स्नातक या BBA करियर को मज़बूती देता है।
- 3 सेल्स एग़ज़ीक्यूटिव / फ़िल्ड सेल्स से शुरुआत करें और अनुभव पाएँ।
- 4 संवाद-कौशल और उत्पाद ज्ञान लगातार बढ़ाते रहें।
- 5 प्रदर्शन (टारगेट पूरा करने) के आधार पर तेज़ी से पदोन्नति होती है।
- 6 आगे बढ़ने के लिए मार्केटिंग में MBA वैकल्पिक रूप से मददगार है।

प्रमुख परीक्षाएँ

- प्रायः कोई अनिवार्य परीक्षा नहीं; MBA के लिए CAT/MAT/CMAT जैसी प्रवेश परीक्षाएँ उपयोगी हैं।

5 कहाँ से पढ़ें

सरकारी संस्थान

- University of Rajasthan (BBA/B.Com/MBA – Marketing) — जयपुर (<https://www.uniraj.ac.in/>)
- MNIT Jaipur – Department of Management Studies (MBA) — जयपुर (<https://mnit.ac.in/>)
- IIM Udaipur (MBA – Marketing) — उदयपुर (<https://www.iimu.ac.in/programs/>)
- IIM Ahmedabad (MBA – Marketing) — अहमदाबाद (<https://www.iima.ac.in/>)

निजी संस्थान

- Manipal University Jaipur (BBA/Integrated MBA – Marketing) — जयपुर (<https://www.jaipur.manipal.edu/fomca/bba-intgrated-mba.php>)
- Amity University Rajasthan (BBA/MBA – Marketing) — जयपुर (<https://www.amity.edu/jaipur/>)
- JECRC University (BBA/MBA) — जयपुर (<https://www.jecrcuniversity.edu.in/>)

ऑनलाइन

- HubSpot Academy – Free Sales courses — ऑनलाइन (<https://academy.hubspot.com/>)
- Google Digital Garage – Digital Marketing — ऑनलाइन (<https://grow.google/>)
- Coursera – Sales & Marketing courses — ऑनलाइन (<https://www.coursera.org/>)

फ़ीस

सरकारी कॉलेज में BBA/B.Com लगभग ₹5,000–₹30,000/वर्ष; निजी संस्थानों में BBA/MBA ₹80,000–₹5 लाख/वर्ष; IIM का MBA ₹15–25 लाख (पूरा कोर्स)। कई ऑनलाइन सेल्स कोर्स मुफ़्त हैं।

छात्रवृत्तियाँ

- National Scholarship Portal (NSP) (<https://scholarships.gov.in/>)
- Rajasthan SJE Scholarship Portal (<https://sje.rajasthan.gov.in/>)

6 काम कैसा होता है

कहाँ काम

दुकानें, शोरूम, बाज़ार, कॉर्पोरेट ऑफिस, ग्राहक के घर/कार्यालय, और डिजिटल/फोन के ज़रिए दूरस्थ बिक्री।

कार्य-संस्कृति

लक्ष्य-आधारित और तेज़-रफ़्तार माहौल; टीम व प्रतिस्पर्धा, यात्रा और लचीले घंटे आम हैं।

कौन नौकरी देता है

- | | |
|---|--|
| • FMCG कंपनियाँ (हिंदुस्तान यूनिलीवर, आईटीसी, डाबर) | • रिटेल व ई-कॉमर्स (रिलायंस रिटेल, अमेज़न, फ्लिपकार्ट) |
| • रियल एस्टेट व हाउसिंग कंपनियाँ | • बीमा व वित्तीय सेवाएँ (LIC, HDFC, बजाज) |
| • फार्मा कंपनियाँ (मेडिकल रिप्रेजेंटेटिव) | • टेलीकॉम व ऑटोमोबाइल कंपनियाँ |

माँग (2026)

हर उद्योग को बिक्री करने वाले चाहिए, इसलिए 2026 में सेल्स पेशेवरों की माँग लगातार ऊँची है; ई-कॉमर्स और डिजिटल मार्केटिंग बढ़ने से अवसर और तेज़ी से बढ़ रहे हैं।

7 आगे बढ़ने का रास्ता

- 1 सेल्स एग्ज़ीक्यूटिव / फ़िल्ड सेल्स रिप्रेजेंटेटिव
- 2 सीनियर सेल्स एग्ज़ीक्यूटिव / टेरिटरी सेल्स ऑफिसर
- 3 एरिया / रीजनल सेल्स मैनेजर
- 4 नेशनल सेल्स हेड / वीपी - सेल्स

कमाई

शुरुआत	₹2-3.5 लाख/वर्ष (+ इंसेंटिव)
मध्य स्तर	₹6-12 लाख/वर्ष
वरिष्ठ स्तर	₹25 लाख-1 करोड़+/वर्ष

आय अक्सर वेतन + कमीशन/इंसेंटिव होती है; लक्ष्य पूरा करने पर कुल कमाई कहीं अधिक हो सकती है। आँकड़े कंपनी, शहर और उद्योग के अनुसार बदलते हैं।

8 अच्छी बातें · चुनौतियाँ

अच्छी बातें

- कम पढ़ाई में जल्दी नौकरी और तेज़ पदोन्नति
- इंसेंटिव से असीमित कमाई की संभावना
- हर उद्योग में अवसर और मज़बूत नेटवर्क

चुनौतियाँ

- लगातार लक्ष्य का दबाव और तनाव
- अनियमित घंटे और बार-बार यात्रा
- अस्वीकृति का बार-बार सामना करना पड़ता है

9 असल ज़िंदगी की कहानियाँ

Bhavna Juneja

सीरियल उद्यमी; स्पेक्ट्रा शेड्स इंटरनेशनल की संस्थापक

16-17 की उम्र में दिल्ली में घर-घर जाकर होम-डेकोर सामान बेचने वाली भावना जुनेजा ने अपने बिक्री-कौशल के दम पर वॉलमार्ट और मैसीज़ जैसे बड़े रिटेलरों के लिए काम किया और आगे चलकर कई मिलियन-डॉलर कंपनियाँ खड़ी कीं। यह दिखाता है कि सेल्स से शुरुआत बड़ी सफलता तक ले जा सकती है।

YourStory · <https://yourstory.com/herstory/2020/08/woman-entrepreneur-salesperson-million-dollar-businesses>

Kishore Biyani

बिग बाज़ार व फ्यूचर ग्रुप के संस्थापक; 'भारत के रिटेल किंग'

एक साधारण कपड़ा-व्यापारी परिवार से निकलकर किशोर बियानी ने पैंटालून्स और 2001 में बिग बाज़ार शुरू किया और भारत के आधुनिक रिटेल की नींव रखी। ग्राहक और बिक्री की गहरी समझ के कारण वे 'भारत के रिटेल किंग' कहलाए।

Wikipedia · https://en.wikipedia.org/wiki/Kishore_Biyani

10 स्रोत व आगे पढ़ें

1. नेशनल करियर सर्विस (भारत सरकार) — <https://www.ncs.gov.in/>
2. हबस्पॉट अकादमी - सेल्स प्रशिक्षण — <https://academy.hubspot.com/>
3. गूगल डिजिटल गैराज - डिजिटल मार्केटिंग — <https://grow.google/>
4. नेशनल स्कॉलरशिप पोर्टल — <https://scholarships.gov.in/>



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.gsssjethantri.in