



SAARTHI · सारथी

करियर मार्गदर्शन पोर्टल · Career Guidance Portal

"सही मार्गदर्शन, उज्ज्वल भविष्य।"

करियर शीट · CAREER SHEET

Distributor Salesman Representative

डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन रिप्रेजेंटेटिव (डी.एस.आर.) एफ.एम.सी.जी. और वितरण उद्योग की सबसे ज़रूरी कड़ी है — वह हर दिन एक तय रूट या 'बीट' पर निकलकर किराना दुकानों, पान की दुकानों और छोटे रिटेलरों तक जाता है, उनसे ऑर्डर बुक करता है,...



इस करियर की पूरी जानकारी — स्कैन करें

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

career.gssjethantri.in/#/career/voc-6327

राजकीय उच्च माध्यमिक विद्यालय, जेठन्तरी

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

www.gssjethantri.in · career.gssjethantri.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

डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन रिप्रेजेंटेटिव (डी.एस.आर.) एफ.एम.सी.जी. और वितरण उद्योग की सबसे ज़रूरी कड़ी है — वह हर दिन एक तय रूट या 'बीट' पर निकलकर किराना दुकानों, पान की दुकानों और छोटे रिटेलरों तक जाता है, उनसे ऑर्डर बुक करता है, नए आउटलेट जोड़ता है, दुकान में उत्पादों की अच्छी डिस्प्ले (विज़िबिलिटी) कराता है और पिछले माल का हिसाब रखता है। साबुन, बिस्किट, तेल, चाय, नमकीन जैसे रोज़मर्रा के उत्पादों को डिस्ट्रीब्यूटर के गोदाम से दुकानों तक पहुँचाना और बिक्री बढ़ाना उसकी जिम्मेदारी है। यह मेहनती, घुमक्कड़ और लोगों से जुड़ने वाला काम है जिसमें 10वीं पास युवा भी शुरुआत करके सुपरवाइज़र, एरिया सेल्स ऑफिसर और यहाँ तक कि अपनी डिस्ट्रीब्यूटरशिप तक पहुँच सकते हैं।

2 एक नज़र में

न्यूनतम योग्यता	10वीं/12वीं पास + 18 वर्ष (एनएसक्यूएफ लेवल 4)
कोर्स अवधि	लगभग 3-6 माह (डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन कोर्स)
आरंभिक वेतन	₹12,000-18,000/माह + इंसेंटिव
कार्य-शैली	फील्ड में बीट/रूट सेल्स की पूर्णकालिक नौकरी

3 क्या-क्या चाहिए

रुचियाँ

- नए लोगों और दुकानदारों से मिलना और बात करना पसंद
- बाहर घूम-घूमकर, फील्ड में सक्रिय रहकर काम करने का उत्साह
- बिक्री, टारगेट और उत्पादों की दुनिया में रुचि

क्षमताएँ

- अच्छा संचार और लोगों को समझाने-मनाने का कौशल
- शारीरिक रूप से सक्रिय, मेहनती और घूमने में सहज
- बुनियादी गणना, हिसाब-किताब और ईमानदार स्वभाव

ज़रूरी कौशल

- दैनिक सेल्स कॉल की योजना और बीट/रूट के अनुसार दुकानों पर जाना
- ग्राहक की ज़रूरत समझकर सेल्स पिच बनाना और ऑर्डर बुक करना
- नए आउटलेट खोजना और बिक्री का दायरा बढ़ाना
- उत्पादों की इन-स्टोर डिस्प्ले, विज़िबिलिटी और मर्चेन्डाइजिंग

- स्टॉक, ऑर्डर और कलेक्शन का रिकॉर्ड व मोबाइल सेल्स ऐप का उपयोग
- रिटेलर की शिकायतों और समस्याओं का समाधान करना
- उत्पाद की विशेषताएँ, लाभ और स्कीम की जानकारी देना

4 कैसे पहुँचें

- 1 10वीं या 12वीं कक्षा पूरी करें और 18 वर्ष की आयु प्राप्त करें।
- 2 एनएसक्यूएफ लेवल 4 'डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन' कोर्स (रासची/एनएसडीसी) में नामांकन करें; लगभग 1 वर्ष का अनुभव अतिरिक्त लाभ देता है।
- 3 अच्छा संचार, बुनियादी गणना और मोबाइल सेल्स ऐप का अभ्यास करें।
- 4 किसी डिस्ट्रीब्यूटर या एफ.एम.सी.जी. कंपनी में डी.एस.आर. के रूप में फील्ड अनुभव लें।
- 5 टारगेट पूरे करते हुए सेल्समैन से सेल्स सुपरवाइज़र और एरिया सेल्स ऑफिसर तक बढ़ें।
- 6 राजस्थान में आरएसएलडीसी/पीएमकेवीवाई केंद्रों से भी मुफ्त प्रशिक्षण व प्लेसमेंट सहायता ली जा सकती है।

5 कहाँ से पढ़ें

सरकारी संस्थान

- राजस्थान कौशल एवं आजीविका विकास निगम (RSLDC) — जयपुर, राजस्थान (<https://livelihoods.rajasthan.gov.in/rsldc/>)
- राष्ट्रीय कौशल विकास निगम (NSDC) – डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन — अखिल भारतीय नेटवर्क (<https://nsdcindia.org/distributor-salesman>)
- जन शिक्षण संस्थान (JSS) — राजस्थान के विभिन्न जिले (<https://nsdcindia.org/find-nsdc-training-centre-jss/>)
- एनआईओएस व्यावसायिक प्रशिक्षण केंद्र — ऑनलाइन/निकटतम केंद्र खोजें (<https://voc.nios.ac.in/registration/locate-study-centre>)

निजी संस्थान

- Retailers Association's Skill Council of India (RASCI) — अखिल भारतीय / मुंबई (<https://www.rasci.in/>)
- Centum Learning Ltd (कौशल प्रशिक्षण भागीदार) — जयपुर व अन्य राजस्थान केंद्र (<https://www.centumlearning.com/>)

ऑनलाइन

- स्किल इंडिया डिजिटल हब — ऑनलाइन (<https://www.skillindiadigital.gov.in/>)
- एनएसडीसी – प्रशिक्षण केंद्र खोजें — ऑनलाइन (<https://www.nsdcindia.org/find-nsdc-training-centre>)

फ्रीस

अधिकांश सरकारी योजनाओं (एनएसडीसी, आरएसएलडीसी, पीएमकेवीवाई, एनएपीएस) के तहत डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन कोर्स मुफ्त या बहुत कम शुल्क पर उपलब्ध है। निजी संस्थानों के रिटेल/सेल्स कोर्स की फीस लगभग ₹5,000–20,000 तक हो सकती है।

छात्रवृत्तियाँ

- राष्ट्रीय छात्रवृत्ति पोर्टल (NSP) (<https://scholarships.gov.in/fresh/onlineInstituteSearchIndex>)
- Buddy4Study – ITI/Vocational Scholarships (<https://www.buddy4study.com/article/iti-scholarships>)
- SJE Rajasthan Scholarships (<https://sje.rajasthan.gov.in/>)

6 काम कैसा होता है

कहाँ काम

एफ.एम.सी.जी. कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर, स्टॉकिस्ट व सुपर-स्टॉकिस्ट, मोबाइल/टेलीकॉम वितरक, तथा वितरकों के ज़रिए उत्पाद बेचने वाली कोई भी कंपनी। काम मुख्यतः बाज़ार, किराना दुकानों और रिटेल आउटलेट के फील्ड में होता है।

कार्य-संस्कृति

आमतौर पर सप्ताह में 6 दिन, रोज़ 9-10 घंटे काम होता है और अधिकांश समय बाहर फील्ड में यात्रा करते हुए बीतता है। ओवरटाइम व निर्धारित सेल्स टारगेट काम का हिस्सा हैं और टारगेट पूरा करने पर इंसेंटिव मिलते हैं।

कौन नौकरी देता है

- हिंदुस्तान यूनिलीवर (HUL) के डिस्ट्रीब्यूटर व स्टॉकिस्ट
- डाबर, पारले और नेस्ले के डिस्ट्रीब्यूटर
- मोबाइल/टेलीकॉम और अन्य उपभोक्ता उत्पाद कंपनियों के वितरक
- आई.टी.सी. और ब्रिटानिया के वितरक
- अमूल (जी.सी.एम.एम.एफ.) व अन्य डेयरी वितरक
- स्थानीय एफ.एम.सी.जी. सुपर-स्टॉकिस्ट और वितरण एजेंसियाँ

माँग (2026)

भारत का एफ.एम.सी.जी. बाज़ार तेज़ी से बढ़ रहा है और देश में करोड़ों किराना दुकानें हैं जिन तक हर कंपनी अपना माल पहुँचाना चाहती है। इसके लिए हर शहर, कस्बे और गाँव में डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन की लगातार ज़रूरत बनी रहती है। कम योग्यता पर भी शुरुआत संभव होने और अनुभव से सुपरवाइज़र, एरिया सेल्स ऑफिसर व अपनी डिस्ट्रीब्यूटरशिप तक बढ़ने के अवसर के कारण यह युवाओं के लिए स्थिर व उभरता करियर है।

7 आगे बढ़ने का रास्ता

- डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन रिप्रेजेंटेटिव (डी.एस.आर.)
- सेल्स सुपरवाइज़र / सीनियर सेल्समैन

- 3 एरिया सेल्स ऑफिसर (ए.एस.ओ.) / सेल्स ऑफिसर
- 4 डिस्ट्रीब्यूटर / अपनी वितरण एजेंसी का मालिक

कमाई

शुरुआत	₹12,000–18,000/माह + इंसेंटिव
मध्य स्तर	₹20,000–32,000/माह + इंसेंटिव
वरिष्ठ स्तर	₹40,000–70,000+/माह (एरिया सेल्स ऑफिसर/डिस्ट्रीब्यूटर)

इंडीड (फ़रवरी 2026) के अनुसार भारत में डायरेक्ट/डिस्ट्रीब्यूटर सेल्स रिप्रेजेंटेटिव की औसत आय लगभग ₹21,600 प्रति माह है; टारगेट पूरा करने पर मिलने वाले इंसेंटिव इसमें अच्छा इज़ाफ़ा करते हैं। एरिया सेल्स ऑफिसर बनने और खुद की डिस्ट्रीब्यूटरशिप शुरू करने पर आय कई गुना बढ़ सकती है। (आँकड़े सांकेतिक हैं और बदलते रहते हैं।)

8 अच्छी बातें • चुनौतियाँ

अच्छी बातें

- 10वीं/12वीं पास युवा भी कम योग्यता से शुरुआत कर सकते हैं
- टारगेट पूरा करने पर तय वेतन के ऊपर इंसेंटिव कमाने का मौका
- अनुभव से एरिया सेल्स ऑफिसर व अपनी डिस्ट्रीब्यूटरशिप तक तरक्की

चुनौतियाँ

- पूरे दिन धूप, गर्मी और बाहर की यात्रा में मेहनत
- हर महीने सेल्स टारगेट पूरा करने का दबाव
- शुरुआती स्तर पर वेतन सीमित और अनियमित घंटे

9 असल ज़िंदगी की कहानियाँ

R. S. Sodhi

पूर्व प्रबंध निदेशक, अमूल (जी.सी.एम.एम.एफ.)

उदयपुर, राजस्थान के सी.टी.ए.ई. से पढ़े आर. एस. सोढ़ी वर्ष 1982 में अमूल में सीनियर सेल्स ऑफिसर के रूप में शामिल हुए — यानी उनकी शुरुआत ज़मीनी फ़िल्ड सेल्स और मार्केटिंग से हुई। लगभग चार दशक तक एक ही संस्था में मेहनत करते हुए वे 2000-2004 में जनरल मैनेजर (मार्केटिंग) बने और जून 2010 में अमूल के प्रबंध निदेशक बन गए, जहाँ उन्होंने 50 से अधिक नए उत्पाद लॉन्च किए और अमूल को ₹71,000 करोड़ के ब्रांड तक पहुँचाया। उनकी कहानी दिखाती है कि सेल्स के मैदान से शुरुआत करने वाला व्यक्ति भी लगन और अनुशासन से देश की सबसे बड़ी एफ.एम.सी.जी./डेयरी वितरण संस्था का नेतृत्व कर सकता है।

DNA India • <https://www.dnaindia.com/india/report-rs-sodhi-resings-as-amul-md-rs-sodhi-amul-managing-director-amul-dairy-products-india-news-3015790>

Shobha Thombare**शक्ति अम्मा (ग्रामीण एफ.एम.सी.जी. सेल्स उद्यमी), हिंदुस्तान यूनिलीवर प्रोजेक्ट शक्ति**

महाराष्ट्र के आहिरे गाँव की शोभा थोम्बरे 2005 में विधवा होने के बाद एक स्व-सहायता समूह की मदद से ₹15,000-20,000 लगाकर हिंदुस्तान यूनिलीवर की 'प्रोजेक्ट शक्ति' से जुड़ीं और गाँव-गाँव जाकर लक्स साबुन, व्हील, फेयर एंड लवली जैसे एफ.एम.सी.जी. उत्पाद घर-घर और छोटी दुकानों तक पहुँचाने लगीं। सीधे उपभोक्ता को बेचने पर 13% और रिटेलर को बेचने पर 3% कमीशन कमाकर उन्होंने अपने पैरों पर खड़े होकर परिवार चलाया। उनकी कहानी उन लड़कियों के लिए प्रेरणा है जो एफ.एम.सी.जी. फील्ड सेल्स और वितरण में आत्मनिर्भर करियर बनाना चाहती हैं।

Business Today · <https://www.besnesstoday.in/magazine/special/story/project-shakti-helped-thousands-of-women-and-also-men-39877-2013-06-19>

10 स्रोत व आगे पढ़ें

1. राजस्थान करियर गाइडेंस - डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन — <https://cg.rajasthan.gov.in/careerguidance/hi/career/%e0%a4%a1%e0%a4%bf%e0%a4%b8%e0%a5%8d%e0%a4%9f%e0%a5%8d%e0%a4%b0%e0%a5%80%e0%a4%ac%e0%a5%8d%e0%a4%af%e0%a5%82%e0%a4%9f%e0%a4%b0-%e0%a4%b8%e0%a5%87%e0%a4%b2%e0%a5%8d%e0%a4%b8%e0%a4%ae%e0%a5%88%e0%a4%a8/>
2. एनएसडीसी - डिस्ट्रीब्यूटर सेल्समैन जॉब रोल — <https://nsdcindia.org/distributor-salesman>
3. रिटेलर्स एसोसिएशन स्किल काउंसिल ऑफ इंडिया (RASCI) — <https://www.rasci.in/>
4. RASCI - राष्ट्रीय व्यावसायिक मानक — <https://rasci.in/National-Occupational-Standards.php>
5. इंडीड - डायरेक्ट सेल्स रिप्रेजेंटेटिव सैलरी (भारत) — <https://in.indeed.com/career/direct-sales-representative/salaries>

**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