

„V Shoptetu nejsi jako obchodník zastropovaný.“ Tomáš Walner o práci v Sales týmu

10.7.2026 - Kateřina Linhartová | Blog.shoptet

V Shoptetu není obchodník člověk, který jen uzavírá deals po telefonu, ale reálně ovlivňuje i růst e-shopů. Má možnost učit se porozumět trendům v e-commerce - expanzi, automatizacím nebo škálování. Zároveň má ve vlastních rukou svůj profesní růst i to, kolik peněz si vydělá. „Když člověk maká, projeví se to,“ říká Shoptet Premium Sales Consultant Tomáš Walner.

Tomáš nastoupil do Shoptetu v roce 2021, kdy se na Slovensku budoval lokální Sales tým. Začínal u akvizice nových klientů a prošel si i obdobím, kdy byl obchodník, BDR i onboarding manažer v jednom. Dnes pomáhá velkým e-shopům růst, škálovat, automatizovat a stavět online podnikání na stabilním řešení Shoptet Premium. V rozhovoru nám přiblížil, jak práce obchodníka v Shoptetu vypadá.

Shoptet není prostředí, kde člověk jen plní plán nebo čeká, co mu někdo připraví. Když je aktivní, učí se, maká a vydrží, vidí dopad své práce, odměnu, ale i kariérní posun nebo rostoucí byznys klientů. V Shoptetu zkrátka nejsi jako obchodník zastropovaný. Máš podporu, procesy, produkt i tým, ale výsledek máš do velké míry ve svých rukou.

Tomáš Walner, Shoptet Premium Sales Consultant

Láká vás práce obchodníka v Shoptetu? Možná hledáme právě vás. Podívejte se! A přečtěte si rozhovor s Tomášem o tom, jak to v Shoptet Salesu chodí. Proč je pro něj každý uzavřený deal jako vstřelený gól a co by doporučil nováčkům?

Pomáhám klientům škálovat online byznys bez kompromisů

Tomáši, jaká je dnes tvoje role v Shoptetu a jak vypadá tvoje agenda?

Pomáhám klientům realizovat přechod na Shoptet Premium nebo se rozhodnout, jakým způsobem bude jejich podnikání v online světě dál fungovat a jak škálovat bez kompromisů.

Většinou dělám akvizici, takže cold cally s klienty. Zároveň řeším upsell současných klientů, ale primární je hlavně akvizice. Samozřejmě to předtím prochází scoringem, jestli je klient vhodný na Shoptet Premium, nebo ne. Častokrát to vidíme v napojeních nebo ve fungování e-shopu, jestli vůbec dává smysl takového klienta oslovit. Po pár letech zkušeností už člověk dokáže vyhodnotit i to, jestli klient bude mít specifické požadavky.

Reaguju ale i na poptávky a zároveň oslovuju současné klienty podle určitých parametrů - jestli tam vůbec vzniká potřeba a co jim Premium dokáže přinést na míru.

U Premia už klienti umějí definovat svoje potřeby, co budou od řešení požadovat a jak by jim mělo pomoci dosáhnout cíle. Moje úloha je přesně takové věci s klienty probírat. Většinou řeší i škálování byznysu, automatizace a nastavení procesů.

Dnes už totiž nestačí jen přejít na platformu a čekat, že objednávky začnou padat samy. A to se mi například na práci v Premium líbí nejvíc, při porovnání s Core.

Hledám způsoby, jak to jde, ne jak to nejde

Musíš mít velký přehled o produktu, o Premium i o Core. Jak ses to všechno naučil?

Já jsem v tomhle trochu specifický. Jsem taková houba na informace o produktu a dokážu pochopit i souvislosti. Například jak funguje napojení na ERP, jak ho umíme udělat na Core, za jakých podmínek, co musí splňovat Shoptet, klient i daný systém, který chce napojit, aby to celé bylo realizovatelné. Dokážu velmi rychle pochopit, jak daný produkt funguje, a hlavně jak fungují klienti. A pomáhá mi to i příště, protože se dokážu ptát na konkrétnější věci.

Vždycky říkám, že se snažím najít způsob, jak to jde, a ne způsob, jak to nejde. Každý klient je úplně jiný, ale ten pattern se opakuje.

Jsou ale i klienti, kteří se zabývají zejména obchodní stránkou. Sami nejsou technicky zdatní a řeší to za ně programátor nebo implementátor. Pak stačí, aby takoví klienti chápali souvislosti. A to je vlastně i myšlenka Shoptetu. Nechceme, aby všechno museli řešit ITčkaři u nás nebo aby klienti museli být IT zdatní. Chceme, aby se klienti věnovali svému online podnikání a o technické věci se postaral Shoptet nebo daný implementátor.

Jaká je tvoje profesní cesta obchodníka v Shoptetu?

Nastoupil jsem v dubnu 2021. Otevíral se slovenský Core Sales, já jsem byl mezi prvními přijatými a dostali jsme za úkol vybudovat tým přímo na Slovensku, pokrýt trh a najít co nejvíc klientů, kteří by měli o Shoptet zájem.

Když člověk maká, projeví se to

Postupně se nám podařilo slovenský trh docela ovládnout. Když se začínalo, bylo na Slovensku pár stovek e-shopů na Shoptetu. Teď jich je několik tisíc. Samozřejmě nejen díky obchodu, ale i díky marketingu.

Tehdy jsem byl dost juniorní obchodník. Měl jsem zkušenosti s akvizicí, což mi dalo základ. Ale to, jaké procesy postupně Shoptet nastavil, dnes obchodníkovi umožňuje velmi dobře se orientovat v produktu i v obchodních dovednostech. A hlavně na to člověk nikdy není sám.

Když teď nastoupí nový člověk, má to jednodušší než my, když jsme začínali. Procesy se vyladují, nastavuje se onboarding, navolávání meetingů. Do určité míry si to musím řešit, ale máme BDR, které nám schůzky navolává. My jsme si na začátku prošli úplně vším. Byl jsem salesman, BDR, onboarding manažer. Komunikoval jsem s partnery i klienty. Byl jsem taková voda mezi kameny, museli jsme řešit všechno.

Shoptet roste a vyvíjí se i sales. Aktuálně jsme jeden z nejpočetnějších týmů v Shoptetu. Ukazuje se tím i síla Shoptetu a to, kam se posouvá. Člověk je velmi rychle onboardovaný a za krátký čas dokáže přinášet výsledky. Není to tak, že začneš prodávat až po půl roce. Díky procesům můžeš být velmi efektivní a rychlý v celém procesu.

Co tě po nástupu do Shoptetu pozitivně překvapilo? A co podle tebe může zaujmout potenciální zájemce o práci v salesu?

Velmi pozitivně mě překvapilo, že co se týká ohodnocení, v Shoptetu neplatí žádné klišé typu „sky is the limit“, že jsi někde zastropovaný. Je to, jako když jsi lokální fotbalista na vesnici, makáš, posouváš se dál, jdeš z krajské ligy do celostátní, až hraješ za reprezentaci a nakonec například za Manchester United.

Když člověk maká, dokáže si v Shoptetu přijít na dobré ohodnocení a zároveň se posouvat lidsky i profesně. Samozřejmě musíte chtít, ale Shoptet dává možnosti vypracovat se. Mám kolegy, kteří byli BDR, teď jsou obchodníci a v budoucnu můžou být i team leaderi. Stejně tak můj přímý nadřízený byl předtím Core obchodník, potom Premium obchodník a teď je šéf celého Shoptet Premium Salesu. Člověk má zkrátka kam růst, kde se realizovat. Nikdo ho tady nebrzdí.

Sales je jako sport. Baví mě skórovat ty góly

Co tě na práci v obchodě nejvíc baví?

Často to беру jako score a myslím, že každý salesák to má tak nějak podobně. Opět hezky sedí přirovnání ke sportu. Fotbalista dává góly, my dáváme dealy a to nám dělá výplatu. Zároveň tím, že „skórujeme góly“, se snažíme pomoci co největšímu počtu klientů, aby byli úspěšní, i když samozřejmě některé věci neovlivníme.

Tím, že dokážeme prodávat dealy, se posouvá i firma. A když se firma posouvá, zvládá přinášet dobrá produktová vylepšení pro klienty. Ti následně můžou škálovat svůj byznys. Celé to funguje jako dobře namazaný stroj.

A co mě baví? Skórovat ty góly. Že mi vždycky má kdo pomoci, ale přitom nejsem závislý na práci ostatních lidí a sám si umím ovlivnit velikost výplaty. Když makám, projeví se to. Ať už v kratším, nebo delším období.

Jaké mají obchodníci v Shoptetu možnosti vzdělávání?

V Shoptetu máme vzdělávací budget na každého člověka, například na kurzy či workshopy dle výběru. Každý kvartál míváme takzvané Sales days. Přijedeme do Prahy nebo na jiné předem domluvené místo, kde pak probíhají interní workshopy a děláme různé role plays. Naši team leaderi nebo headi nám dávají svůj pohled na byznys a obchodování. Jsou to zkušení lidé, žádní teoretici bez praxe. Takže se dokážeme posouvat i interně.

AI nám šetří čas. Je důležité na to naskočit

Pracujete v sales týmu i s AI nástroji? Jak tě v tom podporuje firma nebo tým?

AI dokáže šetřit čas, takže je velmi důležité na to naskočit a pomoci si, jak se dá. Ať už jde o běžnou agendu, jako je zpracování zápisů z meetingů, připravení e-mailu nebo procesu, který chci řešit. Firma proplácí licenci na ChatGPT a v některých případech i jiné nástroje, pokud to koresponduje s prací. Máme také různé agenty, například na přípravu schůzek. Tohle má Shoptet vymakané.

Největší radost je, když klient řekne, že měl na Shoptet přejít dřív

Co tě baví na samotném produktu Shoptetu?

Že má reálný dopad na podnikání a životy lidí. Jedním produktem dokáže e-shopař vyřešit prakticky

všechno. Od e-shopového systému přes objednávky, fakturaci, základní skladové hospodářství až po platební bránu.

Umíme za klienta nakoupit logistiku, Shoptet dokáže klientovi vytvořit kampaně na Metě a Googlu. Má all-in-one systém. Reálně to má výsledky a nabízí spoustu možností. Člověk u nás vyřeší všechno pod jednou střechou a pořád se to posouvá dál a dál.

Máš konkrétní klienty nebo projekty, ze kterých máš obzvlášť radost?

Takových klientů je hodně, ale zmíním dva. PC Expres jsem dostal na základní Shoptet a následně jsme se dohodli i na přesunu na Premium. Zrychlilo jim to procesy a zautomatizovalo věci tím, že měli k dispozici API a mohli si vývoj řešit sami, protože měli interní IT oddělení. Zároveň se jejich IT oddělení mohlo věnovat developmentu e-shopu, ne jeho údržbě, protože ta je na naší straně.

Druhý příklad je Kakawco. Ti jsou aktuálně na třech trzích, respektive Česko, Slovensko a zahraničí, a plánují expandovat dál. Kakawco mi po asi třech letech, kdy jsme byli průběžně v kontaktu, řeklo, že až teď je správný čas přejít na Shoptet. A potom litovali, že to neudělali dřív.

PC Express za mnou přišli na konferenci a chválili, že díky nám nemusí řešit problémy se stabilitou e-shopu. Že to měli udělat mnohem dřív. Vnímají to tak, že konečně přešli na platformu, kde nemusí řešit kompromisy nebo bojovat se stabilitou při větším trafficu. A mohou se soustředit na škálování podnikání a růst.

Není větší odměna, než když klient takhle přijde a pochválí člověka za dobrou práci. Vidím reálně, že moje aktivita pomohla zlepšit život a podnikání jiných lidí. Oni se dokážou posouvat a růst, mají z roku na rok vyšší tržby a všichni jsou spokojení.

Nováčkům bych doporučil ostré lokty, trpělivost a nebát se

Co bys doporučil nováčkům v Shoptet Salesu? Co jim podle tebe může pomoci?

Mít ostré lokty a nebát se. A hlavně být trpělivý. Sales je, jako když jdeš do džungle s mačetou. Potřebuješ všechno vysekat a upravit, abys tam mohla postavit dům.

Shoptet ti ve velké míře dokáže pomoci tím, jak máme nastavené procesy, BDR, onboarding a školení. Ale bez osobní snahy a aktivity to samo nepůjde.

Rád vzpomínám na to, co vždy říkal náš bývalý CSO. Že je potřeba roztlačit vlak a to nás zaveze do země zaslíbené. To je velká pravda. Vlak se musí roztlačit a dřív nebo později se to zlomí. Mně to taky možná trvalo déle, ale potom se to rozběhlo. Samozřejmě s tím vlakem nemůžeš zastavit, musíš pořád tlačit, ale do rozjetého vlaku už se ti snadněji přihazuje palivo, než když to úplně utneš a musíš se rozbíhat znovu.

To je vlastně v každém salesu a v každé firmě. Jen v Shoptetu nejsi ničím limitovaná/limitovaný.

Zaujala vás práce v Shoptetu? Podívejte se, koho právě hledáme

<https://blog.shoptet.cz/rozhovor-sales-premium-walner>