

Marketing- und Verkaufsleiter/in NDS HF



Berufsbeschreibung

Marketing- und Verkaufsleiter und Marketing- und Verkaufsleiterin NDS HF sind in einer Unternehmung zuständig für Marketing und den Vertrieb, also für Produktentwicklung, Kommunikation, Verkauf und Logistik. Sie kümmern sich meist um die Organisation und Führung der gesamten Marketingabteilung, wo sie Massnahmenpläne sowie Budgets ausarbeiten. Hierfür entwickeln Marketing- und Verkaufsleiter und -leiterinnen eine Marketingstrategie und setzen diese zielgerichtet um.

Sie erstellen Marktanalysen, interpretieren diese und leiten daraus die für ihre Firma nötigen Schlussfolgerungen ab. Sie verfassen Marketingstrategien basierend auf ihren Analysen. Dann erstellen sie operative Massnahmenpläne für die einzelnen Marketinginstrumente.

Erfolgreiche Marketing- und Verkaufsleiter und -leiterinnen gestalten das Management der Verkaufs- und Distributionsorganisation so, dass die definierten Unternehmens- und Marketingkonzepte optimal im Verkauf und in der Distribution konkretisiert und konsequent umgesetzt werden können. Die Vernetzung und das Management der Prozesse sind dabei zentrale Erfolgsvoraussetzungen.

Anforderung

- a) Eidgenössischer Fachausweis, z. B. Technische/r Kaufmann/-frau (BP), Marketingfachmann/-frau (BP) oder
- b) eidgenössisches Diplom, z. B. Touristik oder
- c) Abschluss aus dem Tertiär-Bereich (Fachhochschule, Universität oder höhere Fachschule).
- d) Je nach Anbieter 2–6 Jahre qualifizierte Berufspraxis im kaufmännischen, idealerweise im marketing- oder verkaufsnahen Bereich.

Über die Zulassung von Personen mit anderen Voraussetzungen entscheidet die jeweilige Schulleitung. Personen, die keine der genannten Bedingungen erfüllen, aber eine besondere, mehrjährige und qualifizierte Berufspraxis nachweisen, können in der Regel auch sur dossier aufgenommen werden.

Ausbildung

2–3 Semester berufsbegleitende Weiterbildung.

Schwerpunkte: Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, Unternehmensführung, Marketingmanagement, strategisches Management, operatives Marketing, Verkauf und Distribution, Marktforschung, finanzielle Führung, Rechnungswesen, Personalmanagement, Leadership, Coaching, Organisationsentwicklung, Wirtschaftsethik sowie Informationsmanagement.

Abschluss: Dipl. Marketing- und Verkaufsleiter/in NDS HF.

Entwicklungsmöglichkeiten

Studiengänge im Fachbereich Wirtschaft, wie z. B. ein Bachelor of Applied Science in Marketing oder ein Executive Master of Business Administration.