

Marketing- und Verkaufsmanager/in NDS HF



Berufsbeschreibung

Marketing- und Verkaufsmanager und Marketing- und Verkaufsmanagerin NDS HF sind in verantwortlicher Position im Marketing und Verkauf tätig. Sie arbeiten in der Regel in einer Marketingabteilung eines KMU oder Grossbetriebs und sind dort als Generalisten/Generalistinnen für Teilbereiche im Marketing verantwortlich. Dabei stehen sie vor der täglichen Herausforderung, mit den neusten Entwicklungen und aktuellsten Trends Schritt zu halten.

Marketing- und Verkaufsmanager bzw. -managerinnen spüren Trends auf und betreiben intensive Marktforschung. Sie prüfen, ob die Erwartungen von Markt und Konsumenten im Einklang mit dem Produkt- und Leistungsentwicklungsprozess der Firma realisiert werden können. Sie bestimmen die Zielmärkte und legen die Marketingstrategie fest.

Gemeinsam mit der Verkaufsleitung planen Marketing- und Verkaufsmanager bzw. -managerinnen das Marketingkonzept bis hin zum Verkaufsabschluss und setzen dieses um. Ergeben sich Zielabweichungen, leiten sie unverzüglich korrigierende Massnahmen ein. Dabei arbeiten sie eng mit der Logistik zusammen und setzen ihre betriebs- und finanzwirtschaftlichen Kenntnisse ein. Mit ihrer ganzheitlichen Betrachtung von Marketing und Verkauf sie den Betrieb langfristig zum Erfolg. Dabei berücksichtigen sie sowohl den technologischen Fortschritt, der immer neue Kanäle vom Anbieter zur Kundin eröffnet, fokussieren gleichzeitig jedoch auch die langfristige Kundenbindung und den Kundenwert.

Anforderung

- a) Abgeschlossene berufliche Grundbildung als Kaufmann/-frau EFZ oder Detailhandelsfachmann/-frau EFZ oder sowie 2 Jahre Berufspraxis in marketingnahen Arbeitsbereichen oder
- b) Diplom einer SBFI-anerkannten Handelsmittelschule sowie 2 Jahre Berufspraxis in marketingnahen Arbeitsbereichen oder
- c) gymnasiale Maturität mit Schwerpunkt Wirtschaft sowie 2 Jahre Berufspraxis in marketingnahen Arbeitsbereichen oder
- d) andere 3-jährige berufliche Grundbildung sowie 3 Jahren Berufspraxis in marketingnahen Arbeitsbereichen (inklusive Nachweis von kaufmännischen Zusatzqualifikationen).

Kandidatinnen und Kandidaten ohne diese Voraussetzungen müssen in der Regel eine Aufnahmeprüfung absolvieren. Bei fehlenden Grundkenntnissen in Statistik, Rechnungswesen und Englisch wird ein Vorkurs empfohlen.

Ausbildung

3 Jahre berufs begleitende Weiterbildung. Mit einem Fachausweise Marketingfachmann/-frau oder Verkaufsfachmann/-frau ist eine verkürzte Ausbildung (2 Jahre) möglich.

Schwerpunkte: Marketing, Verkauf, Public Relations, Unternehmensführung, Personalwesen, Finanz- und Rechnungswesen, Informatik, Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement, Produktion sowie Beschaffung und Logistik.

Abschluss: Dipl. Marketing- und Verkaufsmanager/in HF.

Entwicklungsmöglichkeiten

Angebote von höheren Fachschulen, Fachhochschulen und Universitäten, z. B. diverse Nachdiplomstudien NDS HF, ein Bachelor of Science FH in Betriebsökonomie, ein Bachelor of Science FH in Business Communications (Eintritt via Passerelle in ein höheres Semester möglich), ein Master of Science FH in Business Administration mit Vertiefung Marketing, ein Executive Master MBA, ein Master of Advanced Studies MAS in Marketingmanagement, ein MAS in Unternehmensführung oder ein MAS in Business Communications.



Adressen alle Kantone

Höhere Berufsbildung Uster HBU
Berufsschulstrasse 1
8610 Uster
info@hbu.ch
www.hbu.ch

* Info-Code

SL: Schnupperlehre

BE: Betriebsbesichtigung

MC: Multicheck® Eignungsanalyse

BC: Basic Check Eignungstest

IF: IdentityFi®

EA: eAssessment

BP: Berufspraktikum

2019, 2020, 2021: Freie Lehrstellen in diesen Jahren