

Verkaufsfachmann/-frau BP



Berufsbeschreibung

Verkaufsfachleute sind Manager für den Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen. Sie planen die Verkaufsziele eines Unternehmens und setzen sie um. Sind sie im Innendienst tätig, nehmen sie die Rolle eines Key-Account-Managers ein, pflegen bestehende und schaffen neue Kundenbeziehungen. Ihr betriebswirtschaftlicher Hintergrund sowie Kenntnisse in Distribution, Logistik, Werbung und Marketing helfen ihnen, Verkaufsförderungskonzepte zu erarbeiten. Im Aussendienst sind sie hauptsächlich mit dem Auto unterwegs, machen Kundenbesuche, führen Verkaufsgespräche und bieten dabei die Produkte oder Dienstleistungen ihres Unternehmens an.

Ob sie nun im Innen- oder Aussendienst tätig sind, Verkaufsfachmänner und Verkaufsfachfrauen koordinieren die Informationen innerhalb der Verkaufsabteilung, übernehmen Kontrollaufgaben und betreuen die Mitarbeitenden. Sie kennen verschiedene Kalkulationsmethoden, stellen Kostenvergleiche an, budgetieren und analysieren Auswertungen, dies alles stets im Hinblick darauf, die Verkaufsziele ihres Unternehmens zu erreichen.

Anforderung

Abgeschlossene berufliche Grundbildung, Handelsmittelschule, Fachmittelschule, gymnasiale Maturitätsschule, kaufmännische Berufs- oder Fachprüfung oder Fach(hoch)schule.

Dazu kommen 2 Jahre Berufserfahrung im Bereich Verkauf, (Direct) Marketing, PR oder Werbung sowie das Bestehen der MarKom- oder einer gleichwertigen Zulassungsprüfung.

Freude am Verkaufen, Kommunikationsfähigkeit, schriftliche und mündliche Sprachgewandtheit, Teamfähigkeit, kundenorientiertes Denken, Verhandlungsgeschick, Führungsqualitäten, gepflegter Auftritt.

Ausbildung

Ungefähr 1 1/2 Jahre berufsbegleitende Weiterbildungskurse mit den Vertiefungsrichtungen Innendienst oder Aussendienst.

Abschluss: Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis.

Entwicklungsmöglichkeiten

Weiterbildungsangebote von höheren Fachschulen, Hochfachschulen sowie der Organisation der Arbeitswelt (ODA).

Key Account Manager/in oder Product Manager/in (SAWI-Diplome).

Höhere Fachprüfung als dipl. Verkaufsleiter/in, dipl. Marketingleiter/in, dipl. Aussenhandelsleiter/in usw.

Dipl. Betriebswirtschafter/in HF.

Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie.