

## Verkaufsleiter/in HFP



### Berufsbeschreibung

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter führen die Verkaufsabteilung eines Unternehmens im Innen- wie im Aussendienst: Dieses Unternehmen mag der Güterproduktion dienen, der Güterverteilung oder dem Dienstleistungsbereich. Ihre hauptsächlichen Aufgaben: Marketing, Verkaufsförderung und -planung und entsprechende Erfolgskontrolle von Marketing und Verkauf. Der Mitarbeiterführung und -schulung im Verkauf gilt besonderes Augenmerk: Schlecht ausgebildete, unmotivierte Mitarbeiter sind schlechte Repräsentanten der Firma und erbringen keinen soliden Umsatz. Schliesslich kümmern sie sich noch um gute Zusammenarbeit mit allen anderen Abteilungen.

### Anforderung

a) BP als Verkaufskordinator/in, Marketingplaner/in, Werbeleiter/in und 2 Jahre Berufspraxis in leitender Stellung im Verkauf oder b) Höhere Fachprüfung, Fachhochschul- oder Hochschulabschluss und 4 Jahre Berufspraxis, davon 2 Jahre in leitender Stellung oder c) mindestens 3 Jahre Lehre oder 2-jährige Verkaufslehre, Handelsmittelschuldiplom (SBFI-anerkannt), Matur und 8 Jahre Berufspraxis, davon 4 Jahre in leitender Stellung.

Gute Kommunikationsfähigkeit und überzeugendes Auftreten, Entscheidungssicherheit in strategischen Fragen, Verkaufsgeschick, Absatzorientierung, ausgeprägte Führungseigenschaften, Reisefreudigkeit und Flexibilität (auch zeitlich), Organisationstalent.

## Ausbildung

Prüfungsvorbereitungskurse; Abschluss: Höhere Fachprüfung (HFP).

## Entwicklungsmöglichkeiten

Management-Seminare und Veranstaltungen mit diversen Themenschwerpunkten.

Ausbildung an der Graduate Schools of Business Administration (GSBA).

Berufsschullehrer/in, Wirtschaftsfachlehrer/in, Dozent/in an Fachhochschulen und Akademien.