

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) Abgeschlossene 2- oder 3-jährige Grundbildung im Verkauf oder
- b) Handelsmittelschulabschluss oder gymnasiale Maturität sowie
- c) 6 Jahre Berufserfahrung im Verkauf, davon 3 Jahre in leitender Funktion oder
- d) einschlägige Berufsprüfung, höhere Fachprüfung, Diplom einer höheren Fachschule oder Fachhochschulabschluss sowie 3 Jahre Berufserfahrung in leitender Funktion im Bereich des Verkaufs.

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

Ausbildung

2 bis 3 Semester berufsbegleitende Vorbereitungskurse.

Abschluss: Höhere Fachprüfung als dipl. Verkaufsleiter/in.

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.