orientamento
.ch

Managerin Sales und Marketing
Manager Sales und Marketing

Marketing | Management

Als Managerin oder Manager Sales und Marketing steuern Sie den Verkauf und die Vermarktung von Produkten oder Dienstleistungen. Sie entwickeln Strategien, damit das Unternehmen wächst und die Kundschaft zufrieden ist. Ebenso führen Sie Teams und betreuen Kundinnen und Kunden.

Aufgaben

Verkäufe planen und steigern

- Verkaufsstrategien planen und anpassen, etwa in einer Bank spezielle Angebote für Studierende entwickeln
- prüfen, wie sich die Verkäufe entwickeln und mit der Konkurrenz vergleichen
- Massnahmen ergreifen, um den Verkauf zu erhöhen, zum Beispiel mit Treueprogrammen im Detailhandel
- Unternehmen vertreten, etwa neue Medikamente eines Pharmaunternehmens auf einer Messe oder an einem Kongress vorstellen

Marketing planen und umsetzen

- Marketingkampagnen online und offline planen und dabei Kundschaft und Markt berücksichtigen
- Kanäle wie Social Media, E-Mail oder gedruckte Produkte nutzen
- Trends erkennen und passende Produkte positionieren, zum Beispiel nachhaltig produzierte Kleidung oder Fitness-Apps

Teams führen

- Verkaufsteams führen, anleiten und schulen
- Aufgaben unter den Mitarbeitenden verteilen und Ziele festlegen

Kundschaft betreuen

- Beziehungen pflegen und neue Kundschaft gewinnen
- wichtige Kundinnen und Kunden direkt betreuen, etwa in der Hotellerie grosse Reiseveranstalter, die regelmässig mit Gruppen im Hotel übernachten
- Vertragsverhandlungen führen, auch international, zum Beispiel mit Lieferanten Lieferumfang, Garantie und Preis von Produktionsmaschinen verhandeln

Arbeitsumgebung

Als Managerin oder Manager Sales und Marketing arbeiten Sie vor allem im Büro, manchmal auch bei Kundinnen und Kunden oder auf Messen. Geschäftsreisen ins In- und Ausland sind möglich. Je nach Branche müssen Sie für Veranstaltungen auch abends oder am Wochenende arbeiten.

Sie finden Arbeit in Unternehmen verschiedenster Branchen, zum Beispiel in der Industrie, im Detailhandel, in der IT, in Banken oder in der Hotellerie.

Anforderungen und Interessen

Anforderungen

- Analytische Fähigkeiten
- Fähigkeit, Mitarbeitende zu führen
- Freude an Verkauf und Beratung
- Kommunikationsfähigkeit
- Planungs- und Organisationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick

Interessen

- Beraten
- Führen und Verantwortung übernehmen
- Kontakt zu Menschen haben
- Planen, organisieren

Ausbildung

Verschiedene Ausbildungen führen zum Beruf.

In einigen Branchen ist ein Hochschulstudium in Betriebswirtschaft oder Kommunikation üblich, um als Managerin oder Manager Sales und Marketing zu arbeiten. In anderen Branchen ist kein Hochschulstudium nötig, stattdessen wird Berufserfahrung erwartet. Einige Unternehmen verlange kein Hochschulstudium, jedoch eine andere Weiterbildung im Bereich Verkauf oder Marketing.

Hochschulstudium

Dauer	Orte, Inhalte, Zulassung
mind. 3 Jahre	Studienrichtungen **Betriebswirtschaft** (https://berufsberatung.ch/de/studienrichtungen/betriebswirtschaft)

, **Kommunikation, Medien** (https://berufsberatung.ch/de/studienrichtungen/kommunikation-medien)

Weiterbildung Verkauf und Marketing

Dauer	Orte, Inhalte, Zulassung
je nach Angebot	**Passende Angebote anzeigen** https://orientamento.ch/it/ricerca/formazioni?profession=128851

Ähnliche Berufe

Beruf Betriebswirtschafter/in

https://orientamento.ch/it/de/berufe/betriebswirtschafter-in

Beruf Kommunikator/in

https://orientamento.ch/it/de/berufe/kommunikator-in

Beruf Verkaufsleiter/in HFP

https://orientamento.ch/it/de/berufe/verkaufsleiter-in-hfp

Beruf Marketingleiter/in HFP

https://orientamento.ch/it/de/berufe/marketingleiter-in-hfp

Beruf Unternehmensberater/in

https://orientamento.ch/it/de/berufe/unternehmensberater-in

Weitere Infos

Swissdoc Nummer

0.613.53.0