

Verkaufsleiterin

Verkaufsleiter

Handel

Maschinen

Druck, Papier

Fahrzeuge

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter führen den Innen- und Aussendienst der Verkaufsabteilung eines Unternehmens. Sie sind für die Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation verantwortlich. Auf der Grundlage der Unternehmensziele erarbeiten und realisieren sie Verkaufskonzepte.

Aufgaben



Sie üben folgende Tätigkeiten aus:

Marketingstrategien begleiten

- Verantwortung tragen, dass von der Geschäftsleitung vorgegebene Marketingstrategien und Marketingziele umgesetzt und erreicht werden
- Marktforschung betreiben, Trends sowie neue Absatzkanäle erfassen und Analysen erstellen
- Marketinginstrumente für Verkauf, Verkaufsförderung und Merchandising einsetzen
- Marketingkonzepte erarbeiten und Verkaufskontrollsysteme aufbauen
- Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation eines Betriebs erkennen und Abläufe optimieren
- Budget überwachen und Zahlen für das Marketingcontrolling auswerten
- Kundbeziehungen pflegen und verwalten

Interne Kommunikation

- mit Fachleuten aus Produktion, Logistik, Rechnungswesen und Controlling zusammenarbeiten
- Mitarbeitende im Verkaufsbereich schulen und die Geschäftsleitung über den Geschäftsverlauf informieren
- Stellung nehmen zu verkaufsrelevanten Rechtsfragen

Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement

- Vertriebsstrategien entwickeln
- die operativen Verkaufsaktivitäten planen und verantworten sowie Erfolge kontrollieren
- Verkaufsabteilung führen und organisieren

Vertiefungsrichtung Key-Account-Management

- mit Schlüsselkunden zusammenarbeiten, über deren Betreuung und Weiterentwicklung Grundlagen für die Weiterentwicklung der eigenen Marktleistung sowie des Unternehmens entstehen

Arbeitsumgebung

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter arbeiten meist auf der oberen Führungsebene im Verkauf. Auf dem Arbeitsmarkt bieten sich vielseitige Möglichkeiten, vor allem auch in einem internationalen Umfeld. Als Fachausbildner oder als Prüfungsexpertin stehen ihnen weitere Einsatzbereiche offen.

Anforderungen und Interessen

Anforderungen

- Fähigkeit, Mitarbeitende zu führen
- Verhandlungsgeschick
- Analytische Fähigkeiten
- Eigeninitiative
- Kontaktfreudigkeit
- Flair für Sprachen
- Gepflegte Erscheinung

Ausbildung

Die Ausbildung wird in der Regel berufsbegleitend in Form von Modulen gemacht. Die Zulassungsbedingungen für die Prüfung stehen in der Prüfungsordnung des SBF.

Weiterbildung

Kurse

Angebote von Fachorganisationen, höheren Fachschulen, Fachhochschulen und Universitäten

Höhere Fachschule

Bildungsgänge in verwandten Fachbereichen, z. B. dipl. Betriebswirtschafter/in HF

Fachhochschule

Studiengänge in verwandten Fachbereichen, z. B. Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie. Je nach Fachhochschule gelten unterschiedliche Zulassungsbedingungen.

Nachdiplomstufe

Angebote von höheren Fachschulen und Fachhochschulen in verwandten Bereichen, z. B. Master of Advanced Studies (MAS) in Marketing Management.

Ähnliche Berufe

Weitere Infos

Swissdoc Nummer

Weiterführende Links

Suxxess.org AG

<https://www.suxxess.org>

Gesetzliche Grundlagen

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84353?lang=de>

Gesetzliche Grundlagen

<https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84354?lang=de>