

Vertriebsleiter/in

Berufsbeschreibung

Wenn man eine gute Ware oder Dienstleistung produziert hat, kommt der nächste Schritt. Wie mache ich das Produkt am besten beim Kunden bekannt? Und wie setze ich dies möglichst kostengünstig um? Lohnt es sich, zusätzliche Marktsegmente zu erschließen? Wie stellen sich Markt- und Konkurrenzverhältnisse momentan dar? Diese Strategie - den Vertrieb - zu planen und sie dann mit der Unterstützung der Mitarbeiter und in Abstimmung mit der Unternehmensleitung umzusetzen, ist die Aufgabe der Vertriebsleiterin und des Vertriebsleiters.

Vertriebsleiter haben natürlich selbst über viele Jahre Erfahrungen als Vertriebler bzw. Verkäufer gesammelt und wissen, wie schwer es unter Umständen sein kann, ein Produkt an den Käufer zu bringen. Dafür sind sie Experten der Kommunikation, Argumentation und Verkaufspsychologie und können ihre Mitarbeiter optimal auf ihre Aufgabe vorbereiten und für diese schulen. Vertriebsleiter betreuen die Kunden des Unternehmens, auch die im Ausland, persönlich oder stellen auf Fachmessen das Produkt vor. Zudem haben Vertriebsleiter Einfluss auf angrenzende Unternehmensbereiche. Weil sie die Produkte/Dienstleistungen so gut kennen, wirken sie z.B. auch bei der Erstellung von Produktinformationen oder Werbematerialien mit.

Vertriebsleiter werden in Unternehmen aller Wirtschaftszweige beschäftigt, die Produkte herstellen oder Dienstleistungen entwickeln.

Anforderung

Kaufmännischer Erstberuf oder Hochschulstudium, vorzugsweise Betriebswirtschaft.

Gewandter sprachlicher Ausdruck, hohe Eigenmotivation, Überzeugungskraft, Reisebereitschaft, gepflegte Erscheinung, pädagogisches Geschick, Planungs- und Organisationsvermögen, Begeisterung und Einsatz.

Ausbildung

Interne Schulung oder Kurse an Privatinstituten, Hochschulen oder bei Verkaufstrainern.

Entwicklungsmöglichkeiten

Bereichsleiter/in, Master of Business Administration, Franchisenehmer/in, Ingenieur/in für internationales Vertriebs- und Einkaufswesen, Geschäftsführer/in, Unternehmer/in.