Area-Sales-Betreuer*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Area Sales Management ist ein zentraler Bereich in einem Handelsunternehmen. Sämtliche Vertriebstätigkeiten von Produkten oder Dienstleistungen gehen von dieser Abteilung aus. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Aktivitäten auf Privatpersonen, also Konsument*innen (B2C = Business to Consumer) oder gewerbliche Kunden (B2B = Business to Business) abzielen. Mitarbeiter*innen im Area Sales Management betreuen einen regionale Kundenstock und Geschäftspartner in einem geografischen Gebiet (national oder international).

Area-Sales-Betreuer*innen sind für den Verkauf und Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen, die das Unternehmen anbietet, zuständig. Sie sind die für eine bestimmte Region zuständigen Ansprechpersonen bzw. Kundenbetreuer*innen für die Geschäftskunden. Zu ihren Aufgaben gehört die Betreuung des bestehenden Kundenstocks, die Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden, die Entwicklung neuer und effizienter Verkaufsstrategien sowie das Führen von Verkaufsgesprächen und Verhandlungen und der Aufbau und die Pflege langfristiger Geschäftsverbindungen.

Area-Sales-Betreuer*innen arbeiten im Team mit Berufskolleg*innen in betrieblichen Abteilungen wie Vertrieb und Verkauf, Sales Administration, Planung und Marketing.

Ausbildung

Für den Beruf Area-Sales-Betreuer*in ist in der Regel ein Abschluss einer kaufmännischen/wirtschaftlichen höheren Schule (z. B. HAK, HLW), einer kaufmännischen Lehrausbildung oder eines entsprechenden Fachhochschul- oder Universitätsstudiums erforderlich.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft