Anzeigenverkäufer*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Anzeigenverkäufer*innen betreuen Werbe- bzw. Anzeigenkundinnen und -kunden von Print- und Online-Medien. Sie informieren sie über das Medienprofil und -format, stellen verschiedene Anzeigenmöglichkeiten, -pakete und -formate vor, erstellen Kalkulationen und Angebote und wickeln das Anzeigengeschäft ab. Außerdem arbeiten sie bei der Planung und Fertigstellung der aktuellen und zukünftigen Ausgaben der Medien mit, haben viel Kontakt zu ihren Kunden und arbeiten im Team mit Kolleginnen und Kollegen aus dem Bereichen Grafik, Marketing und Marktforschung.

Anzeigenverkäufer*innen arbeiten in Verlagshäusern von Online- und Printmedien für Tages-, Wochen-, Monatszeitungen, Zeitschriften und Online-Plattformen und sind oft auch selbstständig tätig. Für Ihre Aufgaben benötigen sie unternehmerisches Denken, Kundenorientierung sowie Planungs- und Präsentationsfähigkeit.

Ausbildung

Für den Beruf als Anzeigenverkäufer*in gibt es keine geregelte Ausbildung. Gute Voraussetzung bieten Ausbildungen im Bereich der Werbekommunikation, Public Relation (PR) und des Marketing.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Mediadaten erstellen
- Anzeigenaufträge entgegennehmen und bearbeiten
- Vorschläge für neue Anzeigenkunden erarbeiten und potentielle Kundinnen und Kunden kontaktieren
- Anzeigenkunden über Art und Auflage, Zielpublikum und Erscheinungstermine des Mediums und Tarife (Preise) der Anzeige/Inserat/Werbeeinschaltungen informieren
- Anzeigenpakete zusammenstellen und kalkulieren, Angebote erstellen
- Präsentationen erstellen und vor Kundinnen und Kundenpräsentieren
- Verträge erstellen und abschließen
- Anzeigengeschäft abwickeln
- an der Planung zukünftiger Ausgaben bzgl. des Anzeigengeschäfts mitarbeiten
- Kontakte zu bestehenden Kundinnen und Kunden pflegen
- Märkte analysieren

Anforderungen

- Farbsehen
- gute Stimme
- gutes Sehvermögen (viel Lesen bzw. Arbeiten am Computer)

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Einfühlungsvermögen
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Aufmerksamkeit
- Ausdauer / Durchhaltevermögen
- Begeisterungsfähigkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Geduld
- Selbstmotivation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Zielstrebigkeit

- gepflegtes Erscheinungsbild

- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft