

ManagerIn (Verkauf)

BERUFSBESCHREIBUNG

Verkaufs-ManagerInnen sind für alle jene Tätigkeiten verantwortlich, die mit dem Absatz betrieblicher Waren im In- und Ausland zusammenhängen. Zur Vorbereitung des betrieblichen Absatzes lassen sie Marktuntersuchungen durchführen. Aufgrund dieser Marktforschungen erarbeiten sie danach Maßnahmen zur Absatzförderung; sie entwerfen Werbestrategien und machen Vorschläge zur Gestaltung der Produkte bzw. der Produktverpackung (zumeist in Zusammenarbeit mit WerbespezialistInnen). Sie erarbeiten Absatzprognosen und leiten diese an die Geschäftsführung weiter. Schließlich führen Verkaufs-ManagerInnen in direktem Kontakt mit den KundInnen Verkaufsverhandlungen und betreuen auch Serviceeinrichtungen und den Kundendienst.

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt im Rahmen eines Studiums an einer Universität, Fachhochschule oder Pädagogischen Hochschule und dauert meist 6 Semester (3 Jahre) für ein Bachelorstudium und weitere 4 Semester (2 Jahre) für ein anschließendes Masterstudium. Manche Studienrichtungen haben auch eine andere Studiendauer. Voraussetzung für ein Studium ist in der Regel die Matura, Berufsreifeprüfung oder Studienberechtigungsprüfung.