orientation
.ch

Verkaufsleiter HFP
Verkaufsleiterin HFP

Handel | Marketing

Als Verkaufsleiterin oder Verkaufsleiter führen und kontrollieren Sie die Verkaufsabteilung eines Unternehmens. Sie sind für die Verkaufsförderung und den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen verantwortlich. Darüber hinaus erarbeiten und realisieren Sie Verkaufskonzepte. Sie können sich auf die Bereiche Verkaufsmanagement und Key Account Management spezialisieren.

Aufgaben

Verkauf managen

- Strategien und Programme für den Verkauf und die Vermarktung der Produkte oder Dienstleistungen entwickeln
- Verkaufsziele auf Grundlage der vom Unternehmen definierten Leitlinien festlegen und Verkaufskontrollsysteme ausarbeiten
- Verkaufsbudget festlegen und den gesamten Angebotsprozess von der Erstellung bis zu den abschliessenden Verhandlungen abwickeln
- die Rolle des Verkaufsteams bei den im Kalender vorgesehenen Werbekampagnen und Verkaufsförderungsmassnahmen festlegen

---

Key Accounts verwalten

- eng mit den Schlüsselkundinnen und -kunden des Unternehmens zusammenarbeiten und diese betreuen
- die Kontakte zu den Geschäftspartnerinnen und -partnern pflegen und neue strategische Partnerschaften aufbauen
- Strategien zur Kundenbindung erarbeiten
- die Beziehungen zu den Schlüsselkundinnen und -kunden bewerten, um die Marktleistung und die unternehmensinternen Prozesse zu optimieren

---

Verkaufsteam leiten

- Verkaufsfachleute rekrutieren, ausbilden und führen sowie neue Mitarbeitende der Kundschaft vorstellen
- Dienstpläne und Aufgaben im Team organisieren, die Mitarbeitenden unterstützen und ihre Leistungen beurteilen

- Verkaufssitzungen einberufen, um neue Produkte des Unternehmens vorzustellen, über die Konkurrenz zu informieren sowie Resultate und Ziele zu präsentieren

---

Verwaltungsaufgaben übernehmen

- statistische Verkaufsdaten auswerten und analysieren, die Ergebnisse interpretieren und neue Strategien vorschlagen
- das Budget planen und verwalten
- über Werbekampagnen und Produkte entscheiden, dabei aktuelle Markttrends sowie die Bedürfnisse der Kundschaft berücksichtigen
- regelmässig an Besprechungen mit den anderen Abteilungen teilnehmen, um Produktion, Einkauf, Werbung, Finanzen und Vertrieb zu koordinieren

Arbeitsumgebung

Als Verkaufsleiterin oder Verkaufsleiter arbeiten Sie im Büro, sind aber auch häufig unterwegs, um Handelsvertretungen und die Kundschaft zu treffen. Normalerweise haben Sie geregelte Arbeitszeiten, die je nach Kundenverfügbarkeit, in Projektphasen oder bei wichtigen Verhandlungen jedoch variieren können.

Anstellung finden Sie in Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen wie der Lebensmittel-, Bekleidungs-, Metall- und Maschinenbau- oder der Pharmabranche. Sie übernehmen eine Kaderfunktion und gehören im Betrieb häufig der Geschäftsleitung an.

Anforderungen und Interessen

Anforderungen

- Fähigkeit, Mitarbeitende zu führen
- Verhandlungsgeschick
- Analytische Fähigkeiten
- Entscheidungsfreude
- Freude an Verkauf und Beratung
- Innovationsfreude
- Planungs- und Organisationsfähigkeit

Interessen

- Beraten
- Führen und Verantwortung übernehmen
- Mit Zahlen arbeiten

Ausbildung

Die Ausbildung wird in der Regel berufsbegleitend in Form von Modulen gemacht.

Angebote

Alle anzeigen
https://orientation.ch/fr/recherche/formations?profession=128362

Dauer

1–2 Jahre

Vertiefungsrichtungen

- Verkaufsmanagement
- Key-Account-Management

Zulassung

Die Zulassungsbedingungen für die Prüfung stehen in der **Prüfungsordnung** (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/download/8967)
.

Abschluss

Verkaufsleiter / Verkaufsleiterin mit eidg. Diplom mit Nennung der Vertiefungsrichtung

Weiterbildung

Kurse

- Kurse von **Swiss Marketing** (https://swissmarketing.ch/education/)

Höhere Fachschule

- **Betriebswirtschafter/in HF** (https://berufsberatung.ch/de/berufe/betriebswirtschafter-in-hf)

Fachhochschule

- Bachelor in **Betriebswirtschaft** (https://berufsberatung.ch/de/studienrichtungen/betriebswirtschaft)

Je nach Fachhochschule gelten unterschiedliche Zulassungsbedingungen.

Ähnliche Berufe

Beruf
Marketingleiter/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/marketingleiter-in-hfp

Beruf
Detailhandelsmanager/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/detailhandelsmanager-in-hfp

Beruf
Einkaufsleiter/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/einkaufsleiter-in-hfp

Beruf
Aussenhandelsleiter/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/aussenhandelsleiter-in-hfp

Beruf
Marketingleiter/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/marketingleiter-in-hfp

Beruf
Supply Chain Manager/in HFP

https://orientation.ch/fr/de/berufe/supply-chain-manager-in-hfp

Weitere Infos

Swissdoc Nummer

0.613.31.0

Weiterführende Links

Sales Swiss (https://sales.swiss/)

Schweizer Verband für Verkäufer:innen

Swiss Marketing (https://swissmarketing.ch)

Berufs- und Fachverband für Spezialist*innen aus den Bereichen Marketing und Verkauf

Gesetzliche Grundlagen (https://www.becc.admin.ch/becc/public/bvz/beruf/show/84352)