

Höhere Fachprüfung (HFP)

Tätigkeiten

Verkaufsleiter/innen führen den Innen- und Aussendienst der Verkaufsabteilung eines Unternehmens. Sie sind für die Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation verantwortlich. Auf der Grundlage der Unternehmensziele erarbeiten und realisieren sie Verkaufskonzepte.

Verkaufsleiter/innen führen auf Basis der Unternehmensziele alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key-Account-Management. Sie wissen, wie sie Kundinnen für neue Produkte und Technologien begeistern können. Die Pflege und Verwaltung von Kundenbeziehungen bzw. die Kundenbindung tragen wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.

Verkaufsleiter/innen sind verantwortlich, dass die von der Geschäftsleitung vorgegebenen Marketingstrategien und Marketingziele umgesetzt und erreicht werden. Um ihr Unternehmen erfolgreich im Markt zu positionieren, betreiben sie Marktforschung, erfassen Trends sowie neue Absatzkanäle und erstellen Analysen. Aufgrund dieser Erkenntnisse und Zahlen setzen sie entsprechende Marketinginstrumente für Verkauf, Verkaufsförderung und Merchandising ein.

Verkaufsleiter/innen erarbeiten Marketingkonzepte und bauen Verkaufskontrollsysteme auf. Sie erkennen vorhandene Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation des Betriebs und optimieren die Abläufe. Sie überwachen das Budget und werten die Zahlen für das Marketingcontrolling aus, was ihnen wichtige Hinweise über den Verkaufserfolg gibt.

Verkaufsleiter/innen arbeiten mit Fachleuten aus Produktion, Logistik, Rechnungswesen und Controlling zusammen. Weiter führen und schulen sie die Mitarbeitenden im Verkaufsbereich und informieren die Geschäftsleitung über den Geschäftsverlauf. Ausserdem können sie zu verkaufsrelevanten Rechtsfragen Stellung nehmen.

Je nach Vertiefungsrichtung verschiebt sich der Fokus ihrer Arbeit. Verkaufsleiter/innen mit Vertiefung Verkaufsmanagement entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

Verkaufsleiter/innen mit Vertiefung Key-Account-Management arbeiten eng mit Schlüsselkunden zusammen. Über deren Betreuung und Weiterentwicklung entstehen Grundlagen für die Weiterentwicklung der eigenen Marktleistung sowie des Unternehmens.

Berufsfeld 16 Verkauf



Ausbildung

Grundlage

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 23.5.2019

Prüfungsvorbereitung

Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in Form von Lehrgängen erworben. Prüfungsordnung und Wegleitung sind erhältlich bei examen.ch.

Bildungsangebote

Die Anbieter von Vorbereitungslehrgängen sind aufgeführt auf examen.ch.

Dauer

2-3 Semester, berufsbegleitend

Vertiefungsrichtungen

- Verkaufsleitung
- Key-Account-Management

Prüfungsteile

- Situative Fragen Marketing und Verkauf (schriftlich)
- Integrative Fallstudie 1 (schriftlich); Integrative Fallstudie 2 (schriftlich)
- Erfolgskritische Situationen (mündlich)
- Präsentation (mündlich); Fachgespräch (mündlich)

Abschluss

Eidg. anerkannter Titel "dipl. Verkaufsleiter/in" mit Angabe der Vertiefungsrichtung

Voraussetzungen

Bei Prüfungsantritt erforderlich:

- eidg. Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfung Verkaufsfachmann/-frau, ein Diplom einer anderen höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule oder ein Diplom einer Fachhochschule oder einer Hochschule und
- mind. 3 Jahre Berufspraxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf oder
- Abschluss einer mind. 3-jährigen beruflichen Grundbildung, ein Diplom einer anerkannten Handelsschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis und
- mind. 6 Jahre Berufspraxis, davon 3 Jahre in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf

Anforderungen

- analytische Fähigkeiten
- gute Kenntnisse im Rechnungswesen
- Organisationsfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- gute Fremdsprachenkenntnisse

Weiterbildung

Kurse

Angebote von Fachorganisationen, höheren Fachschulen, Fachhochschulen und Universitäten

Höhere Fachschule

Bildungsgänge in verwandten Fachbereichen, z. B. dipl. Betriebswirtschafter/in HF

Fachhochschule

Studiengänge in verwandten Fachbereichen, z. B. Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie

Nachdiplomstufe

Angebote von höheren Fachschulen und Fachhochschulen in verwandten Bereichen, z. B. Master of Advanced Studies (MAS) in Marketing Management

Berufsverhältnisse

Verkaufsleiter/innen arbeiten meist auf der oberen Führungsebene im Verkauf. Auf dem Arbeitsmarkt bieten sich vielseitige Möglichkeiten, vor allem auch in einem internationalen Umfeld. Als Fachausbilder/in oder als Prüfungsexperte/-expertin stehen Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleitern weitere Einsatzbereiche offen.

Weitere Informationen

examen.ch
Prüfungsorganisation Marketing und Verkauf
Hans-Huber-Str. 4
Postfach 1853
8027 Zürich
Telefon: +41 44 284 46 06
www.examen.ch

Fachzeitschriften:
"Verkauf Schweiz"
"Marketing & Kommunikation"

Allgemeine Informationen:
www.berufsberatung.ch

Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Aussenhandelsleiter/in (HFP)	18 / 0.617.19.0
Detailhandelsmanager/in (HFP)	16 / 0.613.14.0
Einkaufsleiter/in (HFP)	16 / 0.613.42.0
Marketingleiter/in (HFP)	17 / 0.612.6.0