

Höhere Fachprüfung (HFP)**Tätigkeiten**

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter 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.

Sie üben folgende Tätigkeiten aus:

Marketingstrategien begleiten

- Verantwortung tragen, dass von der Geschäftsleitung vorgegebene Marketingstrategien und Marketingziele umgesetzt und erreicht werden
- Marktforschung betreiben, Trends sowie neue Absatzkanäle erfassen und Analysen erstellen
- Marketinginstrumente für Verkauf, Verkaufsförderung und Merchandising einsetzen
- Marketingkonzepte erarbeiten und Verkaufskontrollsysteme aufbauen
- Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation eines Betriebs erkennen und Abläufe optimieren
- Budget überwachen und Zahlen für das Marketingcontrolling auswerten
- Kundbeziehungen pflegen und verwalten

Mitarbeitende informieren und schulen

- mit Fachleuten aus Produktion, Logistik, Rechnungswesen und Controlling zusammenarbeiten
- Mitarbeitende im Verkaufsbereich schulen und die Geschäftsleitung über den Geschäftsverlauf informieren
- Stellung nehmen zu verkaufsrelevanten Rechtsfragen

zusätzlich in der Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement:

- Vertriebsstrategien entwickeln
- die operativen Verkaufsaktivitäten planen und verantworten sowie Erfolge kontrollieren
- Verkaufsabteilung führen und organisieren

zusätzlich in der Vertiefungsrichtung Key-Account-Management:

- mit Schlüsselkunden zusammenarbeiten, über deren Betreuung und Weiterentwicklung Grundlagen für die Weiterentwicklung der eigenen Marktleistung sowie des Unternehmens entstehen

Berufsfeld 16
Verkauf, Einkauf**Ausbildung****Grundlage**

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 23.5.2019 (Stand 3.5.2021)

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 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. Je nach Fachhochschule gelten unterschiedliche Zulassungsbedingungen.

Berufsverhältnisse

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter arbeiten meist auf der oberen Führungsebene im Verkauf. Auf dem Arbeitsmarkt bieten sich vielseitige Möglichkeiten, vor allem auch in einem internationalen Umfeld. Als Fachausbildner oder als Prüfungsexpertin stehen ihnen 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

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