

Berufsbild Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter

Arbeitsgebiet

Die Verkaufsleiter/-innen tragen die Gesamtverantwortung für den Verkauf in einem Unternehmen. Sie steuern in ihrem Arbeitsbereich sämtliche Verkaufsprozesse und sind verantwortlich für die Erwirtschaftung von existenzsichernden Deckungsbeiträgen und Zuwachsraten gemäss den Unternehmenszielen. In der Regel sind sie Mitglied der Geschäftsleitung.

Vertiefungsrichtung Verkaufsleitung

Die Verkaufsleiter/-innen entwickeln Vertriebsstrategien, planen und verantworten die operativen Verkaufsaktivitäten und kontrollieren die Erfolge. Sie organisieren und führen die Verkaufsabteilung.

Vertiefungsrichtung Key-Account-Management

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

Wichtigste berufliche Handlungskompetenzen

Verkaufsleiter/-innen sind fähig:

Vertiefungsrichtung Verkaufsleitung

- Verkaufs- und Expansionsstrategien zu entwickeln sowie strategische Vertriebspartnerschaften aufzubauen ;
- den Verkaufsprozess zu leiten und darin die Absatz-/Vertriebskanäle zu definieren sowie die Absatz- und Umsatzplanung zu erstellen;
- den Offertprozess von der Offerterstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.

Vertiefungsrichtung Key-Account-Management

- die Beziehung zu den Schlüsselkunden zu gestalten und für die Kundenbindung sowie die Kundenpflege zu sorgen;
- aus der Kundenbetreuung Rückschlüsse für die Weiterentwicklung der Marktleistung und der Organisation zu gewinnen;
- den Offertprozess von der Offerterstellung bis zur Abschlussverhandlung zu steuern.

Zudem sind die Verkaufsleiter/-innen fähig:

- sämtliche Managementaufgaben wahrzunehmen und innerhalb dieses Bereichs sowohl Führungsaufgaben als auch Veränderungsprozesse zu realisieren und unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten zu begleiten;
- Märkte, Trends und Umwelt unter Kenntnis sämtlicher Forschungsmethoden zu analysieren, die Resultate zu interpretieren und daraus abgeleitete Massnahmen umzusetzen;
- die Marktleistung zu definieren, das Sortiment zu gestalten und unter Berücksichtigung von Verpackungs-, Preis- und Qualitätsüberlegungen zu optimieren;
- sämtliche Elemente der Marktbearbeitung zu entwickeln, zu pflegen und zu optimieren.

Swiss Marketing · Langwiesstrasse 30 · CH-8050 Zürich

Berufsausübung

Die Verkaufsleiter/-innen tragen in ihrem Beruf gegenüber den Kunden, Partnern und Mitarbeitenden eine sehr grosse Verantwortung. Sie beeinflussen mit ihren Entscheiden, ihrer Haltung und ihrer Handlungsweise ganz wesentlich den Unternehmenserfolg. Die Verkaufsleiter/-innen haben in der Regel grosse Führungsverantwortung.

Beitrag des Berufs an Gesellschaft, Wirtschaft, Natur und Kultur

Die Verkaufsleiter/-innen tragen mit ihrer Arbeit ganz wesentlich zur Sicherung und Optimierung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bei. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung und Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung. Durch das Ziel der Förderung der Nachhaltigkeit sind alle ihre Entscheidungen von einer umweltbewussten Haltung geprägt.