

FilialleiterIn

BERUFSBESCHREIBUNG

Die Filialleitung stellt einen betrieblichen Aufstieg dar, der in allen Berufssparten möglich ist. Obwohl sich die jeweiligen Arbeitsbereiche von Sparte zu Sparte stark unterscheiden, kann man als generelles Aufgabenprofil des/der FilialleiterIn die Verantwortlichkeit für die Filiale, MitarbeiterInnenführung, fachliche Anleitung, Unterweisung und Weiterbildung der MitarbeiterInnen, Einarbeitung von neuen MitarbeiterInnen und speziell in kleineren Betrieben auch eine betriebswirtschaftliche bzw. kaufmännische Verantwortung festhalten.

FilialleiterInnen arbeiten eng mit ihren FilialmitarbeiterInnen (z. B. VerkäuferInnen, KassierInnen, LagerarbeiterInnen) zusammen und haben in der Regel unmittelbaren Kundenkontakt. Filialnetze kommen besonders häufig im Einzelhandelsbereich (Einzelhandelsketten), im Bank- und Versicherungswesen, in der Systemgastronomie, bei Reisebüros oder im Bereich persönlicher Dienstleistungen (z. B. Friseursalons) vor, aber auch in vielen anderen Branchen bestehen Filialnetze.

FilialleiterInnen, die für mehrere Filialen oder die Filialen einer ganzen Region verantwortlich sind, werden als RegionalverkaufsleiterInnen, Area ManagerInnen, Area Sales ManagerInnen oder Territory ManagerInnen bezeichnet.

Ausbildung

Sonstige Ausbildungen erfolgen in Kursen und Lehrgängen an Erwachsenenbildungseinrichtungen, über betriebliche Spezialausbildungen oder Anlernzeiten im Betrieb. Die Ausbildungsdauer kann je nach Beruf von wenigen Tagen bis zu mehreren Jahren betragen. Voraussetzungen sind oft ein Mindestalter und/oder ein Schul- oder Lehrabschluss. Für manche Berufe gibt es keine besonderen Voraussetzungen.