

# VertriebswirtIn

## BERUFSBESCHREIBUNG

VertriebswirtInnen übernehmen alle übergeordneten organisatorischen Aufgaben, die mit dem Vertrieb und dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen zusammenhängen. Sie entscheiden über Absatzmethoden und Absatzwege, berechnen die Kosten und koordinieren die Liefertermine. Bei Einzelhandelsgeschäften und -ketten, in Groß- und Versandhandelsunternehmen und in Produktionsbetrieben aller Branchen arbeiten sie im Team mit Fachkräften aus anderen Abteilungen (z. B. Marketing, Rechnungswesen, Lager und Logistik) und stehen in ständigem und intensivem Kontakt zu ihren KundInnen. Dabei sind sie auch im Außendienst unterwegs.

## Ausbildung

Für den Beruf VertriebswirtIn ist in der Regel ein abgeschlossenes Fachhochschul- oder Universitätsstudium (z. B. aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Logistik, Wirtschaftsingenieurwesen) erforderlich. Bei entsprechender Berufserfahrung kann aber jede kaufmännische Ausbildung für diese Tätigkeit qualifizieren.

## Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

### administrative Tätigkeiten:

- KundInnen beraten und betreuen
- kundInnenspezifische Angebote erstellen und kalkulieren
- telefonische und schriftliche Bestellungen annehmen und abwickeln
- bearbeitete Bestellungen an das Auslieferungslager weiterleiten
- Terminkoordination der Auslieferungen
- Zahlungsaufträge bearbeiten
- Kontoführung, Zahlungsfristen und deren Einhaltung überwachen
- Bedarf benötigter Produkte unter Berücksichtigung neuer Angebote und Trends feststellen

### strategische Aufgaben:

- Vertriebsstrategien planen und umsetzen
- Markt- und Verkaufsanalysen in Auftrag geben oder selbst durchführen
- bei Sortiments- und Preisgestaltung mitwirken
- Marketing- und Werbekonzepte erstellen

## Anforderungen

- gutes Sehvermögen (viel Lesen bzw. Arbeiten am Computer)
- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- Fremdsprachenkenntnisse
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Zahlenverständnis und Rechnen
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Führungsfähigkeit (Leadership)
- Kommunikationsfähigkeit
- Kompromissbereitschaft
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Aufmerksamkeit
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Rechtsbewusstsein
- Selbstorganisation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- komplexes / vernetztes Denken
- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise