

WeinhändlerIn

BERUFSBESCHREIBUNG

WeinhändlerInnen sind im Groß- und Einzelhandel vor allem in den Bereichen Verkauf und Vertrieb, Werbung und Präsentation tätig. Sie kennen alle Qualitätsmerkmale von Weinen. Sie verkosten Weine auf Fachmessen und anderen Veranstaltungen und beurteilen sie. Sie wählen Weine für ihr Sortiment aus und bestellen sie bei den WeinhauerInnen. Im Geschäft bestücken WeinhändlerInnen die Weinregale, beraten die KundInnen und führen Verkaufsgespräche. Weiters führen sie die Bücher, den Schriftverkehr und die Kostenrechnung. WeinhändlerInnen sind vorwiegend im Weinhandel mit regionalen und internationalen Weinsorten tätig. Seltener stellen sie Weine im eigenen Betrieb selbst her. Sie haben engen Kontakt mit WeinhauerInnen, WeinbautechnikerInnen, mit LieferantInnen und ihren KundInnen.

Ausbildung

Für den Beruf WeinhändlerIn ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit entsprechendem Schwerpunkt (z. B. Landwirtschaftliche Fachschule, Handelsschule oder HAK) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium z. B. in Betriebswirtschaft/Weinwirtschaft erforderlich.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Weinmessen und Verkostungsveranstaltungen besuchen
- Informationen über die regionale und internationale Marktlage sowie über neue Weinsorten, die Qualität der Jahrgangsweine etc. einholen
- Weine verkosten, Weinqualität nach verschiedenen Kriterien beurteilen (z. B. Farbe, Geruch, Geschmack, Klarheit)
- Geschäftsflächen, Weinregale übersichtlich gestalten und dekorieren
- Weine für das Sortiment auswählen und bestellen
- NeukundInnen akquirieren bzw. bestehenden KundInnenstamm betreuen
- Rohstoffe (Trauben, Most, Weine) in Weinkellern mit Weinveredelungstechniken behandeln und weiterverarbeiten
- einschlägige weinrechtliche Vorschriften und Gesetze kennen und anwenden
- KundInnen beraten, Verkaufsgespräche führen
- Büro- und Verwaltungstätigkeiten wie Buchhaltung, Warenbestellung und Lagerbetreuung durchführen; Schrift- und Telefonverkehr mit LieferantInnen, KundInnen, Kamern und Behörden führen

Anforderungen

- guter Geruchssinn
- guter Geschmackssinn
- gute Deutschkenntnisse
- kaufmännisches Verständnis
- Repräsentationsvermögen
- wirtschaftliches Verständnis
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Kreativität
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- unternehmerisches Denken