Filialleiter*in

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 Filialleiter*in die Verantwortlichkeit für die Filiale, Mitarbeiter*innenführung, fachliche Anleitung, Unterweisung und Weiterbildung der Mitarbeiter*innen, Einarbeitung von neuen Mitarbeiter*innen und speziell in kleineren Betrieben auch eine betriebswirtschaftliche bzw. kaufmännische Verantwortung festhalten.

Filialleiter*innen arbeiten eng mit ihren Filialmitarbeiter*innen (z. B. Verkäufer*innen, Kassier*innen, Lagerarbeiter*innen) 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.

Filialleiter*innen, die für mehrere Filialen oder die Filialen einer ganzen Region verantwortlich sind, werden als Regionalverkaufsleiter*innen, Area Manager*innen, Area Sales Manager*innen oder Territory Manager*innen bezeichnet.

Ausbildung

Filialleiter*in ist ein allgemeiner Aufstiegsberuf. Je nach Branche ermöglichen unterschiedlichste branchenspezifische Ausbildungen auf verschiedenen Qualifikationsniveau den Zugang zu diesem Beruf. Fachspezifische Lehrabschlüsse bilden ebenso eine Einstiegsmöglichkeit wie schulische Abschlüsse oder ein Universitäts- und Fachhochschulstudium.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft