

ManagerIn (Vertrieb)

BERUFSBESCHREIBUNG

ManagerInnen sind Führungskräfte, die entweder einzelne Unternehmensbereiche (Abteilungen) oder ein ganzes Unternehmen leiten. Sie planen, koordinieren und kontrollieren die Aktivitäten jenes Bereiches, für den sie verantwortlich sind, dabei sind sie für die Einhaltung von wirtschaftlichen Zielvorgaben (z.B. Kosten, Umsatz, Gewinn) verantwortlich. Sie leiten meist ein Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit denen sie gemeinsam an den bereichs-, abteils- oder teamspezifischen Aufgaben arbeiten. Je nach Managementposition sind sie dabei vor allem mit strategischen Aufgaben und Entscheidungen befasst oder auch mit operativen, umsetzungsorientierten Tätigkeiten. Meist haben sie Kontakt zu Geschäfts- und VerhandlungspartnerInnen und Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen und Teams.

VertriebsmanagerInnen entscheiden über Absatzwege, Transportmöglichkeiten sowie darüber, ob der Vertrieb über eigene Filialen oder über Zwischenhändler erfolgen soll. In Zusammenarbeit mit ManagerInnen aus dem Verkaufsbereich planen sie den Einsatz von Außendienstpersonal wie z. B. Vertretern und erarbeiten Ausbildungs- und Schulungsprogramme für das Verkaufspersonal und die VertreterInnen. Weiters betreuen sie auch Serviceeinrichtungen für Kundinnen/Kunden und wickeln Aufträge und Lieferungen ab.

Ausbildung

Die Ausbildung erfolgt im Rahmen eines Studiums an einer Universität, Fachhochschule oder Pädagogischen Hochschule und dauert meist 6 Semester (3 Jahre) für ein Bachelorstudium und weitere 4 Semester (2 Jahre) für ein anschließendes Masterstudium. Manche Studienrichtungen haben auch eine andere Studiendauer. Voraussetzung für ein Studium ist in der Regel die Matura, Berufsreifeprüfung oder Studienberechtigungsprüfung.