

# Verkaufsleiter/-in

## Generelle Umschreibung

Der Verkaufsleiter zeichnet verantwortlich für verschiedene absatzorientierte Funktionen, welche von der Grosskundenbetreuung bis zur Leitung von ganzen Absatzorganisationen gehen. Im Zentrum seiner Aufgaben steht die Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Für die Umsetzung der gewählten Strategie steuert und koordiniert er die ausführenden Bereiche wie z.B. Aussendienst, Innendienst und Logistik.

## Aufgaben

### Analyse

Erstellen von umfassenden Analysen für die Verkaufsplanung sowie von einfacheren Marktanalysen, Interpretation der dafür notwendigen Daten und ableiten der für die eigene Unternehmung relevanten Schlussfolgerungen.

### Konzept und Strategie

Erarbeiten von einfachen Marketingstrategien in Übereinstimmung mit den Zielen der Unternehmung; erarbeiten von Verkaufs- und Vertriebsstrategien für definierte Sortiment/ Zielgruppen und/oder geografische Märkte; erarbeiten von Key Account- und Handels- Strategien; erstellen der primären und sekundären Verkaufsplanung und Aufbau entsprechender Verkaufskontrollsysteme; elanen der notwendigen Infrastruktur für den Absatzbereich (Logistik, Informatiksysteme, elektronische Medien, etc.).

### Operative Tätigkeiten

Ausgehend von Marketingstrategien Erarbeiten und Umsetzen von operativen Massnahmen für einzelne Marketinginstrumente, insbesondere im Bereich Verkauf/Verkaufsförderung; implementieren der notwendigen Infrastruktur für den Absatzbereich (Informatiksysteme, elektronische Medien, etc.).

### Budgets

Erarbeiten, umsetzen und kontrollieren von Verkaufsbudgets.

### Organisation

Organisieren und kühren der Verkaufsabteilung und des Vertriebs.

### Mitarbeiterführung

Evaluieren, kühren und weiterbilden der Mitarbeitenden.

## **Stellung und Verantwortung**

### **Grossunternehmen**

Der Verkaufsleiter konzipiert und führt den Verkauf in Übereinstimmung mit den vorgegebenen Marketingzielen und -strategien der Marketingleitung einzelner Business Units oder einzelner Produkt- resp. Marktbereiche.

### **Mittlere Unternehmen**

Der Verkaufsleiter führt die Marketing- oder Verkaufsabteilungen einzelner Business Units oder einzelner Marktbereiche und entwickelt die dafür notwendigen Marketing- und Verkaufsstrategien.

### **Kleinere Unternehmen**

Der Verkaufsleiter ist als Mitglied der Geschäftsleitung für alle Belange des Verkaufs und ev. des Marketings verantwortlich.

## **Kompetenzen**

### **Fachkompetenz**

#### **Verkaufsplanung**

Breite Kenntnisse von Verkauf, Vertrieb und Key-Account-Management in Strategie, Konzeption und operationellem Vorgehen; Entwicklung und Umsetzung der Preis- und Konditionspolitik; Entwicklung und Umsetzung von Marketingkommunikationsstrategien in den Bereichen Verkauf, Verkaufsförderung und Merchandising; festlegen der für den Absatzbereich relevanten Budgets.

#### **Marketingstrategie**

Konzeptionelle Kenntnisse der Marketing-Strategie und des Marketing-Mix.

#### **Mitarbeiterführung und –schulung**

Vertiefte Kenntnisse, insbesondere im Verkaufsbereich.

#### **Marketing- und Unternehmensorganisation**

Kenntnisse von Aufbau- und Ablauforganisation sowie Projekt-Management.

#### **Marketingkommunikation**

Kenntnisse des Kommunikations-Mix und der wesentlichen Marketingkommunikationsinstrumente.

#### **Ergänzende Fachkompetenzen**

Interpretieren und analysieren von betriebs- und finanzwirtschaftlichen Kennzahlen; anwenden

und überwachen von verschiedenen Kalkulationsmethoden; rechtliche Strukturen

in den für den Verkauf, den Vertrieb und deren Mitarbeitenden relevanten Gebieten verstehen

und in den Alltag interpretieren; konjunkturelle Entwicklungen erkennen und Massnahmen für den Marketingbereich ableiten.

### **Methodenkompetenz**

- Hohe analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Effiziente Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- Hohes innerbetriebliches Koordinationsvermögen
- Effiziente Arbeits- und Zeitmanagementtechniken
- Anwenden verschiedener Präsentationstechniken
- Anwenden einer situationsgerechten Verkaufstechnik

### **Sozialkompetenz**

- Führungs- und Motivationsfähigkeiten
- Fähigkeit zur Vermittlung im Konfliktfall
- Kontaktfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Durchsetzungs- und Umsetzungsvermögen