Pre-Sales Manager*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Pre-Sales Manager*innen sind auf den Pre-Sales (zu Deutsch: Vorverkaufsbereich) spezialisierte Kundenbetreuer*innen. Pre-Sales umfasst zahlreiche Aufgaben im Vorfeld der eigentlichen Verkaufs- und Vertriebstätigkeit eines Unternehmens. Dazu gehören etwa Marktrecherche, Erhebung und Analyse von Marktdaten, Konsum- und Kund*innenverhalten, Recherche von neuen Absatzmöglichkeiten aber auch aktives Marketing und PR.

Pre-Sales Manager*innen besprechen und planen im Team mit ihren Kolleg*innen und betrieblichen Verkaufs- und Vertriebsfachkräften strategische Konzepte, Ziele und Umsatzvorgaben. Sie planen Werbekampagnen, PR-Events, Produktlaunches und andere verkaufsorientierte Maßnahmen. Darüber hinaus betreuen sie den aktiven Kund*innenstock durch telefonische Kontaktaufnahme oder E-Mail- und Newsletter-Aussendungen oder im Außendienst durch Kund*innenbesuche vor Ort. Sie kommunizieren und bewerben die Leistungen und Produkte des Unternehmens und versorgen die Kund*innen mit Informationen, Broschüren und Katalogen.

Pre-Sales Manager*innen arbeiten eigenständig sowie im Team mit Berufskolleg*innen, Sales Manager*innen, Vertriebswirt*innen, Area Sales Manager*innen sowie mit Mitarbeiter*innen verschiedener betrieblicher Abteilungen wie Lager, Logistik, Marketing und Vertrieb.

Ausbildung

Für den Beruf Pre-Sales Manager*in ist in der Regel ein Abschluss einer kaufmännischen/wirtschaftlichen mittleren oder höheren Schule (z. B. HAS, HAK, HLW) oder eines entsprechenden Fachhochschul- oder Universitätsstudiums erforderlich. Auch facheinschlägige Lehrberufe wie z. B. Einzelhandel (Lehrberuf), Großhandelskaufmann / Großhandelskauffrau (Lehrberuf) oder Industriekaufmann / Industriekauffrau (Lehrberuf) können auf diesen Beruf vorbereiten.
In Betrieben mit technischen Verkaufsschwerpunkt können auch technische Ausbildungen mit kaufmännischen Zusatzqualifikationen eine Einstiegsmöglichkeit in den Beruf bieten.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft