Manager*in (Vertrieb)

BERUFSBESCHREIBUNG

Bitte beachte: Manager*in ist KEIN Beruf, sondern eine Funktion in Unternehmen und Organisationen! Um Manager*in zu werden, musst du zuerst eine Ausbildung in einem bestimmten Beruf oder Berufsbereich absolvieren und mehrere Jahre Berufserfahrung sammeln.

Manager*innen 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, und sorgen für die Einhaltung von wirtschaftlichen Zielvorgaben (z. B. Kosten, Umsatz, Gewinn). Sie leiten meist ein Team von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit denen sie gemeinsam an den bereichs-, abteilungs- 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 Verhandlungspartner*innen und Kolleginnen und Kollegen aus allen anderen Abteilungen und Teams des Unternehmens und zur Geschäftsleitung.

Vertriebsmanager*innen sind in leitenden Positionen in Vertriebsabteilungen tätig. Sie entscheiden über Absatzwege, Transportmöglichkeiten und ob der Vertrieb über betriebsinterne Filialen, Netzwerke, Verkäufer*innen oder über externe Vertriebskanäle wie Zwischenhändler, Großhändler und Handelsvertreter*innen erfolgen soll.

Ausbildung

Für den Beruf Vertriebsmanager*in ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit kaufmännischem Schwerpunkt (z. B. HAK) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium z. B. in Betriebswirtschaft erforderlich. Aber auch technische oder juristische Ausbildungen mit kaufmännischer Zusatzqualifikation ermöglichen den Einstieg in diesen Beruf.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft