

Marketing- und Verkaufsleiter/in NDS HF

leiten, führen, werben, informieren, kontrollieren, planen, organisieren, verkaufen

Marketing- und Verkaufsleiter und Marketing- und Verkaufsleiterinnen sind in einer Unternehmung zuständig für Marketing und den Vertrieb, also für Produktentwicklung, Kommunikation, Verkauf und Logistik. Sie kümmern sich meist um die Organisation und Führung der gesamten Marketingabteilung, wo sie Massnahmenpläne sowie Budgets ausarbeiten. Hierfür entwickeln sie eine Marketingstrategie und setzen diese zielgerichtet um.

Die Leiter und Leiterinnen erstellen Marktanalysen, interpretieren diese und leiten daraus die für ihre Firma nötigen Schlussfolgerungen ab. Sie

verfassen Marketingstrategien basierend auf ihren Analysen. Dann erstellen sie operative Massnahmenpläne für die einzelnen Marketinginstrumente.

Erfolgreiche Marketing- und Verkaufsleiter und Verkaufsleiterinnen gestalten das Management der Verkaufs- und Distributionsorganisation so, dass die definierten Unternehmens- und Marketingkonzepte optimal im Verkauf und in der Distribution konkretisiert und konsequent umgesetzt werden können. Die Vernetzung und das Management der Prozesse sind dabei zentrale Erfolgsvoraussetzungen.



Was und wozu?

- ▶ Damit seine Marketingstrategien und seine operativen Massnahmenpläne für die einzelnen Marketinginstrumente erfolgreich sind, erstellt sie der Marketing- und Verkaufsleiter basierend auf fundierten Analysen.
- ▶ Damit er eine Marke bekannt machen, Interessenten dafür sensibilisieren und unterhalten kann, organisiert und realisiert der Marketing- und Verkaufsleiter Event-Marketing an Messen, Meetups oder andere Veranstaltungen.
- ▶ Damit die definierten Unternehmens- und Marketingkonzepte optimal im Verkauf und in der Distribution konkretisiert und konsequent umgesetzt werden können, berücksichtigt dies die Marketing- und Verkaufsleiter/in beim Management der Verkaufs- und Distributionsorganisation.
- ▶ Damit der Nutzer der Werbe-Inhalte auf eine Dienstleistung aufmerksam wird, betreibt die Marketing- und Verkaufsleiterin auch Content-Marketing, bei dem den potenziellen Kunden ein Mehrwert in Form von nützlichem Wissen, Arbeitsvorlagen oder Anleitungen geboten wird.

Facts

Zutritt a) Eidgenössischer Fachausweis, z.B. Technische/r Kaufmann/-frau BP, Marketingfachmann/-frau BP oder

b) eidgenössisches Diplom, z.B. Touristik oder

c) Abschluss aus dem Tertiär-Bereich (Fachhochschule, Universität oder höhere Fachschule).

d) Je nach Anbieter 2–6 Jahre qualifizierte Berufspraxis im kaufmännischen, idealerweise im marketing- oder verkaufsnahen Bereich. Über die Zulassung von Personen mit anderen Voraussetzungen entscheidet die jeweilige Schulleitung. Personen, die keine der genannten Bedingungen erfüllen, aber eine besondere, mehrjährige und qualifizierte Berufspraxis nachweisen, können in der Regel auch sur dossier aufgenommen werden.

Ausbildung 2–3 Semester berufs begleitende Weiterbildung.

Sonnenseite Marketing- und Verkaufsleiter und Marketing- und Verkaufsleiterinnen sind in der Lage, umfassende Marktanalysen durchzuführen, daraus die notwendigen Schlussfolgerungen zu ziehen und Herausforderungen im Marketing und Verkauf erfolgreich zu bewältigen.

Schattenseite Viele Märkte sind gesättigt und die Konsumenten sind bestens über die Produkte informiert. Sie zum Kauf zu bewegen ist manchmal ein grosser Effort.

Gut zu wissen Marketing- und Verkaufsleiter und Marketing- und Verkaufsleiterinnen arbeiten in Kaderpositionen im Marketing, in der Werbung, im Bereich Public Relations, in der Marktforschung, im Direct-Marketing, Produktmanagement, Verkaufsinnen- oder Verkaufsaussen-dienst.

Anforderungsprofil

	vorteilhaft	wichtig	sehr wichtig
analytisches Denken, Lösungsorientierung			
Führungseigenschaften			
Gewandtheit im mündlichen und schriftlichen Ausdruck			
Interesse an Kundenkontakt, Kundenorientierung			
Interesse an Marketing, Interesse an Handel und Verkauf			
Kommunikationsfähigkeit			
kritische Wahrnehmungs- und Urteilsfähigkeit			
Organisationstalent, kaufmännisches Geschick			
Sinn für Zahlen, Mathematikkennnisse			
Verhandlungsgeschick, Diplomatie			

Karrierewege

Bachelor of Applied Science (FH) in Marketing, Executive Master of Business Administration (FH)

Marketing- und Verkaufsleiter/in NDS HF

Technische/r Kaufmann/-frau BP, Marketingfachmann/-frau BP oder gleichwertiger Abschluss (siehe Zutritt)