

Field Consultant (m./w./d.)

BERUFSBESCHREIBUNG

Field Consultants (m./w./d.) arbeiten im Außendienst in Filialen von großen Einzelhandelsketten (z. B. für Lebensmittel, Bekleidung, Sportartikel). Sie besuchen diese Filialen und besprechen mit den dortigen FilialleiterInnen und MitarbeiterInnen Werbe-, Marketing- und Verkaufsstrategien. Sie informieren über Leitlinien, Corporate Identity, Marketingkonzepte und Zielvorgaben der Unternehmensleitung. Außerdem kontrollieren sie den Absatz, die Verkaufszahlen und die Betriebskosten der jeweiligen Filiale. Insbesondere bei neu eröffneten Filialen stehen sie den neuen FilialleiterInnen bzw. FranchisenehmerInnen zur Seite. Sie schulen das Verkaufspersonal in Kundenberatung und Kundenbetreuung, sodass für die Kundinnen und Kunden in allen Filialen des Unternehmens eine einheitliche Erfahrung ("Shopperlebnis") gewährleistet ist.

Field Consultants (m./w./d.) sind in der Regel für die Filialen einer bestimmten geographischen Region (Bezirk, Bundesland, Stadt) zuständig. Sie halten wöchentliche oder monatliche Store-Besuche ab und arbeiten dabei mit FilialleiterInnen, VerkäuferInnen (siehe Einzelhandel (Lehrberuf)) und anderen Fach- und Hilfskräften zusammen.

Ausbildung

Für den Beruf Field Consultant (m./w./d.) ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit entsprechendem Schwerpunkt (z. B. HAK) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium z. B. in Betriebswirtschaft, Marketing, Werbung, Verkauf und Vertrieb erforderlich. Auch eine Lehre im Einzelhandel mit entsprechender Berufserfahrung und Weiterbildung kann einen Zugang zu diesem Beruf ermöglichen.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Filialen und Franchisebetriebe von Einzelhandelsketten regelmäßig besuchen
- FilialleiterInnen und MitarbeiterInnen beraten, schulen und informieren
- bei der Sortiments- und Preisgestaltung beraten und informieren
- Werbe-, Verkaufs- und Marketingstrategien planen und umsetzen
- Markt- und Verkaufsanalysen durchführen
- Pläne zur Erschließung neuer Märkte und um den Absatz (Verkauf) zu fördern
- Werbe-, Verkaufs- und Vertriebsstrategien planen und umsetzen
- Absatz und die Verkaufszahlen kontrollieren
- Bilanzen und Betriebsbücher kontrollieren
- Maßnahmen zur Betriebskosteneinsparung erarbeiten
- Maßnahmen zur Steigerung der betrieblichen Effizienz erarbeiten
- über Corporate Identity, Zielvorgaben der Unternehmensleitung informieren

Anforderungen

- Datensicherheit und Datenschutz
- kaufmännisches Verständnis
- wirtschaftliches Verständnis
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Durchsetzungsvermögen
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Motivationsfähigkeit
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Begeisterungsfähigkeit
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Freundlichkeit
- Geduld
- Konzentrationsfähigkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken