

# Area-Sales-BetreuerIn

## BERUFSBESCHREIBUNG

Sales Management ist ein zentraler Bereich in einem Handelsunternehmen. Sämtliche Vertriebstätigkeiten von Produkten oder Dienstleistungen gehen von dieser Abteilung aus. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Aktivitäten auf Privatpersonen, KonsumentInnen (B2C = Business to Consumer) oder gewerbliche Kunden (B2B = Business to Business) abzielen. MitarbeiterInnen im Area Sales Management betreuen einen regionale Kundenstock und Geschäftspartner in einem geografischen Gebiet (national oder international).

Area-Sales-BetreuerInnen sind für den Verkauf und Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen, die das Unternehmen anbietet, zuständig. Sie sind die für eine bestimmte Region zuständigen Ansprechpersonen bzw. KundenbetreuerInnen für die Geschäftskunden. Zu ihren Aufgaben gehört die Betreuung des bestehenden Kundenstocks, die Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden, die Entwicklung neuer und effizienter Verkaufsstrategien sowie das Führen von Verkaufsgesprächen und Verhandlungen und der Aufbau und die Pflege langfristiger Geschäftsverbindungen.

Area-Sales-BetreuerInnen arbeiten im Team mit BerufskollegInnen in betrieblichen Abteilungen wie Vertrieb und Verkauf, Sales Administration, Planung und Marketing.

## Ausbildung

Für den Beruf Area-Sales-BetreuerIn ist in der Regel ein Abschluss einer kaufmännischen/wirtschaftlichen höheren Schule (z. B. HAK, HLW) oder eines entsprechenden Fachhochschul- oder Universitätsstudiums erforderlich.