

HandelsvertreterIn

BERUFSBESCHREIBUNG

Der Beruf HandelsvertreterIn (auch HandelssagentIn) wird als freies Gewerbe selbstständig ausgeübt. HandelsvertreterInnen arbeiten an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und KundInnen. Sie vermitteln zwischen Herstellerbetrieben und Groß- und Einzelhandelsbetrieben und sorgen dafür, dass ein Produkt zeitgerecht und in ausreichendem Umfang in die Geschäfte kommt und verkauft werden kann. Dazu besuchen sie Großhandels- und Einzelhandelsunternehmen, die sie über das Angebot, insbesondere über neue Produkte der Herstellerfirmen informieren und beraten.

HandelsvertreterInnen sind sehr viel unterwegs und haben intensiven Kontakt mit ihren Kundinnen und Kunden. Sie planen, organisieren und führen Beratungs- und Verkaufsgespräche, verteilen Broschüren, Kataloge, Produktbeschreibungen und andere Informationsmaterialien und schulen ihre KundInnen an den Produkten ein, wenn es sich bei diesen z. B. um technische Geräte oder Softwareprogramme etc. handelt.

Ausbildung

Der Beruf HandelsvertreterInnen wird zumeist von Fachleuten einer Branche ausgeübt. Der Abschluss einer Handelsschule oder Handelsakademie oder einer kaufmännischen Lehre ist vorteilhaft. Je nach Produktgruppe, die vertreten wird sind aber auch technische Kenntnisse und entsprechende technische Ausbildungen erforderlich bzw. von Vorteil.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- KundInnen besuchen, beraten und betreuen (Filialen, Einzel- und Großhändler)
- spezielle Beratungs- und Informationsgespräche führen (z. B. Eigenschaften, Besonderheiten, Vorteile von Produkten erläutern; Rationalisierungsmöglichkeiten aufzeigen)
- neue Produkte einführen und vorstellen
- Produkte und Waren vorführen
- an Messen und anderen Verkaufsveranstaltungen teilnehmen
- über Serviceangebote, Leasing- und Teilzahlungsangebote beraten
- Bestellungen aufnehmen
- Kaufverträge abschließen
- KundInnen mit Informationen über Neuerungen, Serviceleistungen etc. informieren
- Reklamationen, Fragen usw. entgegennehmen und bearbeiten

Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Beobachtungsgabe
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Einfühlungsvermögen
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kritikfähigkeit
- Kundinnen- / Kundenorientierung
- Motivationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent
- Aufmerksamkeit
- Ausdauer / Durchhaltevermögen
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungs-fähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Verschwiegenheit / Diskretion
- Zielstrebigkeit
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit