Field Sales Trainer (m./w./d.)

BERUFSBESCHREIBUNG

Field Sales Trainer (m./w./d.) sind spezialisierte Vertriebswirt*innen und führen als solche mit Mitarbeiter*innen von Einzelhandelsbetrieben direkt in den Filialen (z. B. Lebensmittel-, Drogerie-, Elektro-/Elektronikgeschäfte, Baumärkte) Verkaufstrainings durch. Unternehmen aller Branchen buchen Field Sales Trainer (m./w./d.) zur Mitarbeiter*innenschulung, zur Umsatzsteigerung und zum Ausbau der Marktanteile.

Sie schulen die Mitarbeiter*innen der Verkaufsabteilungen in Kundenberatung und -betreuung und vermitteln Techniken und Strategien der Gesprächsführung und Kommunikation mit den Kundinnen und Kunden. Sie besprechen, wie die einzelnen Produkte des Unternehmens den Kundinnen und Kunden am besten näher gebracht und verkauft werden können. Weiters vermitteln sie Corporate Identity, Marketing- und Werbestrategien und führen Verkaufsaktionen und Produkteinführungen durch.

Field Sales Trainer (m./w./d.) arbeiten mit Personalmanager*innen, Abteilungsleiter*innen, Filialleiter*innen, Verkäufer*innen (siehe Einzelhandel (Lehrberuf)) und anderen Fachkräften des Einzelhandels zusammen.

Ausbildung

Für den Beruf Field Sales Trainer (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 Marketing, Verkauf und Vertrieb, Personalmanagement u. ä. erforderlich.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft