

Pre-Sales-Consultant (m./w.)

BERUFSBESCHREIBUNG

Pre-Sales-Consultants (m./w.) arbeiten produkt- bzw. produktgruppenbezogene Absatzpläne aus und setzen diese entweder im Direktvertrieb oder im Vertrieb über den Handel um. Die Absatzpläne passen sie laufend an aktuelle Marktdaten an. Sie unterstützen Unternehmen bei Vertrieb und Vermarktung von Produkten, Dienstleistungen oder technischem Know-how. Bei ihrer Arbeit stehen sie im ständigen Kundenkontakt: Sie übernehmen sowohl die Betreuung bestehender als auch die Akquise neuer Kundinnen und Kunden und führen Produktschulungen und Informationsveranstaltungen bei Vertriebspartnern, Händlern und Endkunden durch.

Weiters entwickeln und optimieren Pre-Sales-Consultants (m./w.) Absatzpläne, legen die Produktvielfalt und -qualität fest und wirken bei der Preisgestaltung mit. Darüber hinaus koordinieren sie die Zusammenarbeit einzelner Betriebsbereiche, etwa Fertigung und Finanzen. Anschließend stimmen sie deren Zielsetzungen auf die Marketingkonzeption ab. Zu ihren Aufgaben zählen weiters die vertriebsorientierte Beratung von Einzelhändlern und anderen Unternehmen.

Ausbildung

Für den Beruf Pre-Sales-Consultant (m./w.) wird häufig der Abschluss einer berufsbildenden höheren Schule (z. B. HAK, HTL) oder ein abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisches Universitäts- oder Fachhochschulstudium verlangt. In Spezialgebieten eröffnen aber sehr unterschiedliche - auch naturwissenschaftliche Studien - Möglichkeiten in diesem Beruf. Von Vorteil ist immer eine kaufmännische Zusatzausbildung.