

Höhere Fachprüfung (HFP)

**Berufsfeld 16**  
Verkauf, Einkauf



## Tätigkeiten

**Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter führen den Innen- und Aussen-dienst der Verkaufsabteilung eines Unternehmens. Sie sind für die Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation verantwortlich. Auf der Grundlage der Unternehmensziele erarbeiten und realisieren sie Verkaufskonzepte.**

Sie üben folgende Tätigkeiten aus:

### Marketingstrategien begleiten

- Verantwortung tragen, dass von der Geschäftsleitung vorgegebene Marketingstrategien und Marketingziele umgesetzt und erreicht werden
- Marktforschung betreiben, Trends sowie neue Absatzkanäle erfassen und Analysen erstellen
- Marketinginstrumente für Verkauf, Verkaufsförderung und Merchandising einsetzen
- Marketingkonzepte erarbeiten und Verkaufskontrollsysteme aufbauen
- Stärken und Schwächen in der Verkaufsorganisation eines Betriebs erkennen und Abläufe optimieren
- Budget überwachen und Zahlen für das Marketingcontrolling auswerten
- Kundbeziehungen pflegen und verwalten

### Interne Kommunikation

- mit Fachleuten aus Produktion, Logistik, Rechnungswesen und Controlling zusammenarbeiten
- Mitarbeitende im Verkaufsbereich schulen und die Geschäftsleitung über den Geschäftsverlauf informieren
- Stellung nehmen zu verkaufsrelevanten Rechtsfragen

### Vertiefungsrichtung Verkaufsmanagement

- Vertriebsstrategien entwickeln
- die operativen Verkaufsaktivitäten planen und verantworten sowie Erfolge kontrollieren
- Verkaufsabteilung führen und organisieren

### Vertiefungsrichtung Key-Account-Management

- mit Schlüsselkunden zusammenarbeiten, über deren Betreuung und Weiterentwicklung Grundlagen für die Weiterentwicklung der eigenen Marktleistung sowie des Unternehmens entstehen

## Ausbildung

### Grundlage

Eidg. genehmigte Prüfungsordnung vom 23.5.2019 (Stand 3.5.2021)

### Prüfungsvorbereitung

Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in Form von Lehrgängen erworben. Prüfungsordnung und Wegleitung sind erhältlich bei [sux-xess.org](http://sux-xess.org).

### Bildungsangebote

Eine Liste der Angebote ist auf [sux-xess.org](http://sux-xess.org) abrufbar.

### Dauer

2-3 Semester, berufsbegleitend

### Vertiefungsrichtungen

- Verkaufsleitung
- Key-Account-Management

### Prüfungsteile

- Situative Fragen Marketing und Verkauf (schriftlich)
- Integrative Fallstudie 1 (schriftlich); Integrative Fallstudie 2 (schriftlich)
- Erfolgskritische Situationen (mündlich)
- Präsentation (mündlich); Fachgespräch (mündlich)

### Abschluss

Eidg. anerkannter Titel "dipl. Verkaufsleiter/in" mit Angabe der Vertiefungsrichtung

## Voraussetzungen

Bei Prüfungsantritt erforderlich:

- eidg. Fachausweis der branchenspezifischen Berufsprüfung Verkaufsfachmann/-frau, ein Diplom einer anderen höheren Fachprüfung, ein Diplom einer höheren Fachschule oder ein Diplom einer Fachhochschule oder einer Hochschule und
  - mind. 3 Jahre Berufspraxis in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf
- oder
- Abschluss einer mind. 3-jährigen beruflichen Grundbildung, ein Diplom einer anerkannten Handelsmittelschule oder Fachmittelschule oder ein Maturitätszeugnis und
  - mind. 6 Jahre Berufspraxis, davon 3 Jahre in leitender und/oder objektverantwortlicher Funktion im Verkauf

### Anforderungen

- analytische Fähigkeiten
- gute Kenntnisse im Rechnungswesen
- Organisationsfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- gute Fremdsprachenkenntnisse

## Weiterbildung

### Kurse

Angebote von Fachorganisationen, höheren Fachschulen, Fachhochschulen und Universitäten

### Höhere Fachschule

Bildungsgänge in verwandten Fachbereichen, z. B. dipl. Betriebswirtschaftler/in HF

### Fachhochschule

Studiengänge in verwandten Fachbereichen, z. B. Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie. Je nach Fachhochschule gelten unterschiedliche Zulassungsbedingungen.

### Nachdiplomstufe

Angebote von höheren Fachschulen und Fachhochschulen in verwandten Bereichen, z. B. Master of Advanced Studies (MAS) in Marketing Management.

## Berufsverhältnisse

Verkaufsleiterinnen und Verkaufsleiter arbeiten meist auf der oberen Führungsebene im Verkauf. Auf dem Arbeitsmarkt bieten sich vielseitige Möglichkeiten, vor allem auch in einem internationalen Umfeld. Als Fachausbilder oder als Prüfungsexpertin stehen ihnen weitere Einsatzbereiche offen.

## Weitere Informationen

suxcess.org ag  
8050 Zürich  
[www.suxcess.org](http://www.suxcess.org)

Allgemeine Informationen:  
[www.berufsberatung.ch](http://www.berufsberatung.ch)

## Verwandte Berufe

Berufsfeld / SD

Aussenhandelsleiter/in HFP	18 / 0.617.19.0
Detailhandelsmanager/in HFP	16 / 0.613.14.0
Einkaufsleiter/in HFP	16 / 0.613.42.0
Marketingleiter/in HFP	17 / 0.612.6.0