

## Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel

<b>Berufstyp</b>	Ausbildungsberuf
<b>Ausbildungsart</b>	Doppelt qualifizierende Ausbildung (anerkannter Ausbildungsberuf und Abschluss Fachwirt/in für Vertrieb im Einzelhandel)
<b>Ausbildungsdauer</b>	3 Jahre
<b>Lernorte</b>	Bildungseinrichtung sowie Ausbildungsbetrieb und Berufsschule (duale Ausbildung)



### ■ Was macht man in diesem Beruf?

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel erarbeiten kunden- und serviceorientierte sowie wirtschaftliche Vertriebskonzepte und setzen sie um. Sie analysieren Marktentwicklungen, beurteilen deren Auswirkungen auf den Vertrieb und entwickeln Marketingkonzepte. Dabei wählen sie auch Instrumente der visuellen Verkaufsförderung aus und setzen sie ein. Sie steuern den Vertrieb sowie die Bestandsführung und pflegen das Sortiment. Auch die Durchführung des Beschwerde- und des Qualitätsmanagements gehört zu ihren Aufgaben.

Sie führen die Mitarbeiter/innen, fördern ihre berufliche Entwicklung und Weiterbildung, organisieren die Berufsausbildung und führen sie durch. Im Bereich Personalmanagement übernehmen sie personalwirtschaftliche Aufgaben.

### ■ Wo arbeitet man?

#### Beschäftigungsbetriebe:

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel finden Beschäftigung in Einzelhandelsunternehmen unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche, z.B. in Textil- und Bekleidungsgeschäften, in Supermärkten oder Möbelhäusern.

#### Arbeitsorte:

Fachwirte und Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel arbeiten in erster Linie

- in Büro- und Besprechungsräumen
- in Verkaufsräumen
- in Lagerräumen

### ■ Welcher Schulabschluss wird erwartet?

Vorausgesetzt werden die **allgemeine** oder **fachgebundene Hochschulreife** bzw. die **Fachhochschulreife** sowie ein Ausbildungsvertrag in einem anerkannten kaufmännischen Ausbildungsberuf.

### ■ Worauf kommt es an?

#### Anforderungen:

- Kommunikationsfähigkeit (z.B. Durchführen von Beratungsgesprächen, Verhandeln mit Lieferanten und Großhändlern)
- Kaufmännisches Denken (z.B. bei der Überwachung der Kostenentwicklung und dem Erkennen von Absatzchancen)
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit (z.B. beim Aushandeln von günstigen Liefer- und Zahlungskonditionen)
- Flexibilität (z.B. beim Reagieren auf veränderte Marktbedingungen und Käuferwünsche)

## Schulfächer:

- Wirtschaft/Recht (z.B. beim Erarbeiten von Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung)
- Mathematik (z.B. beim Durchführen von Kalkulationen)
- Deutsch (z.B. für den mündlichen und schriftlichen Kundenkontakt)

## ■ Was verdient man in der Ausbildung?

Für die Ausbildung im anerkannten Ausbildungsberuf erhalten die Auszubildenden die übliche Ausbildungsvergütung. Der Besuch der Lehrgänge für den Erwerb des weiteren Abschlusses wird nicht vergütet.

## ■ Weitere Informationen



Berufe – aktuell, umfassend, multimedial



Alles über Ausbildung, Berufswahl und Bewerbung – Infos für Jugendliche, Lehrkräfte und BO-Coaches, Eltern und Erziehungsberechtigte



Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort



[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de) – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.

