Weinhändler*in

BERUFSBESCHREIBUNG

Weinhändler*innen sind im Groß- und Einzelhandel vor allem in den Bereichen Verkauf und Vertrieb, Werbung und Präsentation tätig. Sie kennen alle Qualitätsmerkmale von Weinen. Sie verkosten Weine auf Fachmessen und anderen Veranstaltungen und beurteilen sie. Sie wählen Weine für ihr Sortiment aus und bestellen sie bei den Winzer*innen. Im Geschäft bestücken Weinhändler*innen die Weinregale, beraten die Kund*innen und führen Verkaufsgespräche. Weiters führen sie die Bücher, den Schriftverkehr und die Kostenrechnung. Weinhändler*innen sind vorwiegend im Weinhandel mit regionalen und internationalen Weinsorten tätig. Seltener stellen sie Weine im eigenen Betrieb selbst her. Sie haben engen Kontakt mit Winzer*innen, Weinbautechniker*innen, mit Lieferant*innen und ihren Kund*innen.

Ausbildung

Für den Beruf Weinhändler*in ist in der Regel eine abgeschlossene Schulausbildung mit entsprechendem Schwerpunkt (z. B. Landwirtschaftliche Fachschule,Handelsschule oder HAK) oder ein abgeschlossenes Universitäts- oder Fachhochschulstudium z. B. in Betriebswirtschaft/Weinwirtschaft erforderlich.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Weinmessen und Verkostungsveranstaltungen besuchen
- Informationen über die regionale und internationale Marktlage sowie über neue Weinsorten, die Qualität der Jahrgangsweine etc. einholen
- Weine verkosten, Weinqualität nach verschiedenen Kriterien beurteilen (z. B. Farbe, Geruch, Geschmack, Klarheit)
- Geschäftsflächen, Weinregale übersichtlich gestalten und dekorieren
- Weine für das Sortiment auswählen und bestellen
- Neukund*innen akquirieren bzw. bestehenden Kund*innenstamm betreuen
- Rohstoffe (Trauben, Most, Weine) in Weinkellern mit Weinveredelungstechniken behandeln und weiterverarbeiten
- einschlägige weinrechtliche Vorschriften und Gesetze kennen und anwenden
- Kund*innen beraten, Verkaufsgespräche führen
- Büro- und Verwaltungstätigkeiten wie Buchhaltung, Warenbestellung und Lagerbetreuung durchführen; Schrift- und Telefonverkehr mit Lieferant*innen, Kund*innen, Kammern und Behörden führen

Anforderungen

- guter Geruchssinn
- guter Geschmackssinn

- gute Deutschkenntnisse
- kaufmännisches Verständnis
- Repräsentationsvermögen
- wirtschaftliches Verständnis

- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalent

- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

- Kreativität
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- unternehmerisches Denken

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft