

Direktberater*in

BERUFSBESCHREIBUNG	Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten	Anforderungen
<p>Direktberat*innen verkaufen Waren im Auftrag von Unternehmen an Konsument*innen und beraten diese dabei persönlich und meist direkt beim Kunden/bei der Kundin zu Hause. Für den erfolgreichen Verkauf erhalten sie eine Provision. Direktberater*innen arbeiten als Selbstständige im eigenen Büro, vor allem aber direkt bei ihren Kund*innen vor Ort.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • mit Unternehmen Verträge zur Direktberatung abschließen • Waren sortiment von Unternehmen wie z. B. Kosmetika, Schmuck, Geschirr, Haushaltsgeräte etc. übernehmen • Fachwissen über Waren und Produkte aneignen und erweitern • Verkaufsstrategien entwickeln, Verkaufs-Events organisieren • Kund*innen beraten und informieren • Waren präsentieren, über deren Eigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten usw. beraten • Kontakte mit Kund*innen herstellen und pflegen • Aufträge und Bestellungen entgegennehmen, an Unternehmen weiterleiten • Reklamationen und Beschwerden entgegennehmen und mit den Kund*innen klären • Buchhaltung und Kostenrechnung führen • Kund*innenkarteien, Verkaufsdokumentationen führen • mit Auftrag gebenden Unternehmen kommunizieren, Umsätze abrechnen 	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendung und Bedienung digitaler Tools • Datensicherheit und Datenschutz • gute Deutschkenntnisse • gute rhetorische Fähigkeit • gutes Gedächtnis • kaufmännisches Verständnis • Präsentationsfähigkeit • wirtschaftliches Verständnis • Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit • Aufgeschlossenheit • Durchsetzungsvermögen • Einfühlungsvermögen • Kommunikationsfähigkeit • Kontaktfreude • Kund*innenorientierung • Verhandlungsgeschick • Verkaufstalent • Aufmerksamkeit • Ausdauer / Durchhaltevermögen • Begeisterungsfähigkeit • Flexibilität / Veränderungsbereitschaft • Freundlichkeit • Selbstmotivation • Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein • Spontanität • Zielstrebigkeit • gepflegtes Erscheinungsbild • Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)
<h3>Ausbildung</h3> <p>Für Direktberater*innen gibt es keine spezifische Ausbildung. Eine kaufmännische Ausbildung (Schule oder Lehre) und Verkaufserfahrung sind von Vorteil. Für Berufseinsteiger*innen bestehen Schulungsangebote.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Managementfähigkeit • Organisationsfähigkeit • Umgang mit sozialen Medien • unternehmerisches Denken