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

BERUFSBESCHREIBUNG

Pre-Sales-Consultants (m./w./d.) arbeiten produkt- und 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 Vertriebspartner*innen, Händler*innen und Endkunden durch.

Darüber hinaus entwickeln und optimieren Pre-Sales-Consultants (m./w./d.) einzelne Betriebsbereiche, etwa Fertigung und Finanzen und stimmen deren Zielsetzungen auf die Marketingkonzeption ab. Zu ihren Aufgaben zählen weiters die vertriebsorientierte Beratung von Einzelhändler*innen und anderen Unternehmen.

Ausbildung

Für den Beruf Pre-Sales-Consultant (m./w./d.) ist in in der Regel der Abschluss einer berufsbildenden höheren Schule (z. B. HAK, HTL) oder ein abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisches Universitäts- oder Fachhochschulstudium erforderlich. Je nach Tätigkeitsschwerpunkt ermöglichen auch naturwissenschaftliche Studien den Zugang zu diesem Beruf.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft