

Agrarwirt*in - landwirtschaftliche Direktvermarktung

Weitere Informationen und Ausbildungsbetriebe unter <https://www.berufeerleben.at/berufe/2145>

Berufsbeschreibung

Agrarwirt*innen für landwirtschaftliche Direktvermarktung arbeiten entweder als Selbstständige (Berater*innen), als Angestellte in landwirtschaftlichen Betrieben oder bei Erzeugungs- und Vermarktungsgenossenschaften. Sie planen, organisieren und koordinieren verschiedene Formen der Direktvermarktung von landwirtschaftlichen Produkten, wie z. B. Obst, Gemüse, Käse, Marmeladen, Brot, Wurst und Speck, Säfte, Wein, Schnäpse und vieles mehr.

Formen und Absatzwege der Direktvermarktung sind z. B. Bauernmärkte, Verkaufs- und Verkostungslokale direkt am Hof (ab Hof-Verkauf), Heurige und Buschenschanken, mobile Verkaufswägen und dergleichen mehr. Agrarwirt*innen für landwirtschaftliche Direktvermarktung analysieren Zielgruppen und Absatzmärkte und entwickeln dementsprechende Maßnahmen. Sie arbeiten eigenständig sowie im Team mit verschiedenen Fachkräften aus der Landwirtschaft und dem Handel und haben vor allem engen Kontakt mit Landwirtinnen und Landwirten.

Anforderungen

Fachkompetenz:

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Repräsentationsvermögen
- Zahlenverständnis und Rechnen

Sozialkompetenz:

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

Selbstkompetenz:

- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit

- Eigeninitiative
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Naturliebe
- Umweltbewusstsein
- Zielstrebigkeit

Weitere Anforderungen:

- gepflegtes Erscheinungsbild
- Hygienebewusstsein
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

Methodenkompetenz:

- Koordinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise
- unternehmerisches Denken

Tätigkeiten und Aufgaben

- landwirtschaftliche Betriebe über die Möglichkeiten der Direktvermarktung beraten und informieren
- Kundinnen/Kunden über Sortimentsgestaltung, Anbauformen und Verarbeitungsmöglichkeiten beraten
- landwirtschaftliche Betriebe analysieren: inner- und außerbetriebliche Voraussetzungen, regionale Gegebenheiten, Zielgruppen usw.
- Informationen über Fördermöglichkeiten einholen
- Konzepte zur Direktvermarktung erarbeiten, neue Absatzwege erschließen
- Verkaufskonzepte entwickeln
- Werbe- und Marketingaktionen durchführen
- Sortimente zusammenstellen, Preise kalkulieren
- Kooperationen schließen, regionale Vermarktungsinitiativen nutzen oder gründen
- landwirtschaftliche Betriebe in Richtung Direktvermarktung umstellen, z. B. Verkaufslokale am Hof einrichten
- Verkaufsräume gestalten, Waren präsentieren
- Werbe- und Infomaterialien, Prospekte, Kataloge und dergleichen erstellen
- PR-Maßnahmen durchführen, z. B. Pressemitteilungen erstellen
- Qualitätskontrollen durchführen
- Einhaltung von Hygiene- und Sicherheitsstandards kontrollieren
- Betriebsbücher, Kundenkarteien usw. führen