



Pre-Sales Manager*in

Weitere Informationen und Ausbildungsbetriebe unter <https://www.berufeerleben.at/berufe/2769>

Berufsbeschreibung

Pre-Sales Manager*innen sind auf den Pre-Sales (zu Deutsch: Vorverkaufsbereich) spezialisierte Kundenbetreuer*innen. Pre-Sales umfasst zahlreiche Aufgaben im Vorfeld der eigentlichen Verkaufs- und Vertriebstätigkeit eines Unternehmens. Dazu gehören etwa Marktrecherche, Erhebung und Analyse von Marktdaten, Konsum- und Kund*innenverhalten, Recherche von neuen Absatzmöglichkeiten aber auch aktives Marketing und PR.

Pre-Sales Manager*innen besprechen und planen im Team mit ihren Kolleg*innen und betrieblichen Verkaufs- und Vertriebsfachkräften strategische Konzepte, Ziele und Umsatzvorgaben. Sie planen Werbekampagnen, PR-Events, Produktlaunches und andere verkaufsorientierte Maßnahmen. Darüber hinaus betreuen sie den aktiven Kund*innenstock durch telefonische Kontaktaufnahme oder E-Mail- und Newsletter-Aussendungen oder im Außendienst durch Kund*innenbesuche vor Ort. Sie kommunizieren und bewerben die Leistungen und Produkte des Unternehmens und versorgen die Kund*innen mit Informationen, Broschüren und Katalogen.

Pre-Sales Manager*innen arbeiten eigenständig sowie im Team mit Berufskolleg*innen, Sales Manager*innen, Vertriebswirt*innen, Area Sales Manager*innen sowie mit Mitarbeiter*innen verschiedener betrieblicher Abteilungen wie Lager, Logistik, Marketing und Vertrieb.

Anforderungen