

Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk

Aufgaben und Tätigkeiten (Kurzform)

Als leitende Kräfte stellen Verkaufsleiter/innen im Nahrungsmittelhandwerk den laufenden Geschäftsbetrieb einer Bäcker- oder Fleischerfiliale, einer Lebensmittelabteilung oder des gesamten Verkaufsbereichs sicher. Dabei organisieren sie die reibungslose Kundenbedienung und einen lückenlosen Wareneinkauf. Aufgrund ihrer besonderen Qualifikation und der bisherigen Berufserfahrung sind sie auch Ansprechpartner bei besonderen oder schwierigen Kundenwünschen. Da sich das Warensortiment an den Kundenbedürfnissen orientiert, müssen Verkaufsleiter/innen immer ein Auge auf den Markt haben. Sie beobachten die Konkurrenz und erkennen die Bedürfnisse der Kunden. Bevor sie ihre Waren bestellen, holen sie verschiedene Angebote ein, beurteilen die Qualität der Produkte und führen Einkaufsverhandlungen. Bei der Bestellung von Waren berücksichtigen sie den Lagerbestand, die Haltbarkeit verderblicher Waren und saisonale Gesichtspunkte. Die Warenpräsentation und -platzierung nimmt in ihrer Tätigkeit einen wichtigen Stellenwert ein. Die Verkaufsleiter/innen sorgen dafür, dass die Waren unter verkaufpsychologischen Gesichtspunkten angeordnet und präsentiert werden. Darüber hinaus führen sie auch besondere Verkaufsaktionen durch.

"Hinter den Kulissen" übernehmen sie betriebswirtschaftliche Aufgaben. Dann prüfen und bezahlen sie Rechnungen, kalkulieren Verkaufspreise und führen die Inventur zu einem bestimmten Stichtag durch. Außerdem übernehmen sie im Bereich Personalwesen Arbeiten, die bei Einstellung, Urlaub und Entlassung von Mitarbeitern zu erledigen sind. Darüber hinaus wirken sie bei der Ausbildung mit. Auch die Überwachung der Kassiervorgänge, die Erledigung von Reklamationen und der Umtausch fallen in ihren Aufgabenbereich.

Aufgaben und Tätigkeiten im Einzelnen

Verkaufsleiter und Verkaufsleiterinnen im Nahrungsmittelhandwerk haben folgende Aufgaben:

- Abteilungen, Filialen oder den gesamten Verkaufsbereich in größeren Einzelhandelsbetrieben leiten, dabei insbesondere
 - die Sortimentsgestaltung verantwortlich planen, steuern und überwachen
 - Waren präsentieren (unter Berücksichtigung verkaufpsychologischer Aspekte)
 - verkaufsfördernde Maßnahmen erarbeiten
 - Preise gestalten
 - die Personaldisposition planen
 - Umsatzpläne und Verkaufs-Soll-Daten (Plandaten) nach strategischen Vorgaben der Geschäfts-/Unternehmensleitung erarbeiten
 - neue Märkte für Erzeugnisse des eigenen Unternehmens erschließen
 - Hygieneanforderungen beachten
 - Verkaufsaktivitäten organisieren und leiten
 - die Personalaus- und -weiterbildung steuern und überwachen
 - Maßnahmen zur Verringerung von Ladendiebstählen durchführen
 - Richtlinien für die Gewährung von Rabatten und Nachlässen, für die Kreditierung und Auftragsfinanzierung aufstellen
 - Richtlinien für Reklamationsabwicklungen im Rahmen von Gewährleistungsansprüchen sowie für das Kulanzgebaren erarbeiten