

Handelsfachwirt/in



Berufsbeschreibung

Handelsfachwirtinnen und Handelsfachwirte sind in jedem Bereich eines Unternehmens zu Hause. Sie wissen, wie man den Einkauf und auch den Verkauf steuert. Verkaufsflauten begegnen sie schon im Ansatz damit, dass sie wirksame verkaufsfördernde Maßnahmen treffen (spezielle Verkaufsaktionen mit herabgesetzten Preisen, Kindernachmittage, Versteigerungen, Preisausschreiben, Wettbewerbe usw.). Handelsfachwirtinnen überprüfen Preise und Qualität der Waren von verschiedenen Lieferanten-Angeboten und entscheiden sich dann für diejenigen, bei denen das Verhältnis zwischen Preis und Qualität am günstigsten ist. Dann schließen sie mit den entsprechenden Lieferanten Verträge ab.

Handelsfachwirte prüfen die Rechtmäßigkeit von Verträgen des Unternehmens, werten Umsatz- und Verkaufsstatistiken aus und nehmen Kosten- und Leistungsrechnungen vor. Wenn neue Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter gesucht werden, setzen sie eine sorgfältig formulierte Stellenanzeige auf. In einem persönlichen Gespräch überprüfen die Handelsfachwirtinnen dann, ob die Bewerberinnen und Bewerber auch wirklich geeignet sind.

Die Arbeit der Handelsfachwirte ist nicht an bestimmte Wirtschaftszweige oder Branchen gebunden. Doch immer müssen sie über aktuelles Fachwissen verfügen und die Neuerungen in der Branche kennen, um den Anforderungen ihres Arbeitsalltags gerecht zu werden. In ihrer Tätigkeit spezialisieren sie sich auf Teilbereiche wie Einkauf/Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen, Versand, Personalwirtschaft, Lagerwesen usw. Ein Wechsel zwischen den Bereichen ist möglich.

Anforderung

Hochschul- oder Fachhochschulreife oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und mind. 1 Jahr Berufspraxis (mind. 5-jährige Berufserfahrung kann Berufsabschluss ersetzen). Wehr-/Ersatzdienst sollte abgeleistet sein. Möglich ist auch eine abgeschlossene Ausbildung als Verkäufer/in oder in einem anderen Ausbildungsberuf und mindestens 2 Jahre Berufspraxis in einem Handelsbetrieb.

Einsatzfreude, Zielstrebigkeit, Teamfähigkeit, Freude am Kundenkontakt, Verantwortungsbewusstsein, Führungsgeschick, Ausdrucksgewandtheit, Flexibilität, Organisationstalent, Sinn für Zahlen.

Ausbildung

a) ca. 3 Jahre (33–42 Monate): duale Ausbildung mit integriertem Abschluss des kaufmänn. Ausbildungsberufs (nach 1,5 Jahren); z.T. Blockunterricht; Mobilität nötig, da Bildungs- und Ausbildungsort oft nicht identisch sind; auch wünschen größere Handelsunternehmen gerne Praktika in verschiedenen Filialen.

b) 6 Monate (Vollzeit), 2 Jahre (Teilzeit) bei abgeschlossener kaufmänn. Ausbildung und Berufspraxis; 1–2 Jahre bei Fernlehrgängen.

Entwicklungsmöglichkeiten

Kurse, Seminare und Lehrgänge in Fort- und Weiterbildung, z.B. über Marketing, Personalwesen, Groß- und Einzelhandel; Betriebswirt/in (IHK), Bachelor of Arts – Handel; Handelsunternehmer/in.