Verkaufsaussendienst

Der Aussendienstverkäufer sucht Kunden und potentielle Käufer auf, berät und informiert sie, und bietet seine Produkte vor Ort an.

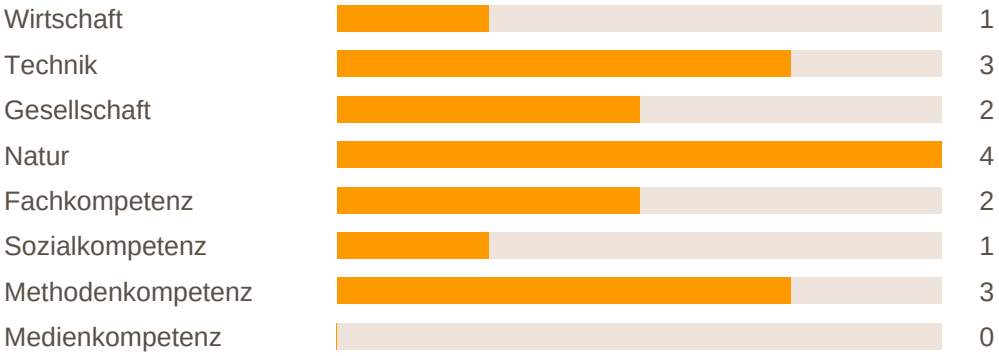
Beschreibung

Er nimmt Bestellungen entgegen, behandelt Reklamationen, pflegt Kontakte und beschafft Informationen über Abnehmer, Wettbewerber und den Markt.

Eignung

Verkaufs- und Verhandlungsgeschick, selbstbewusstes Auftreten, hohe Frustrationstoleranz, mündliche Ausdrucksfähigkeit und Überzeugungskraft, Beharrlichkeit und Ausdauer, Branchen-, Markt- und Warenkenntnisse, Eigenmotivation

Sphären & Kompetenzen



Anforderungsdimensionen

