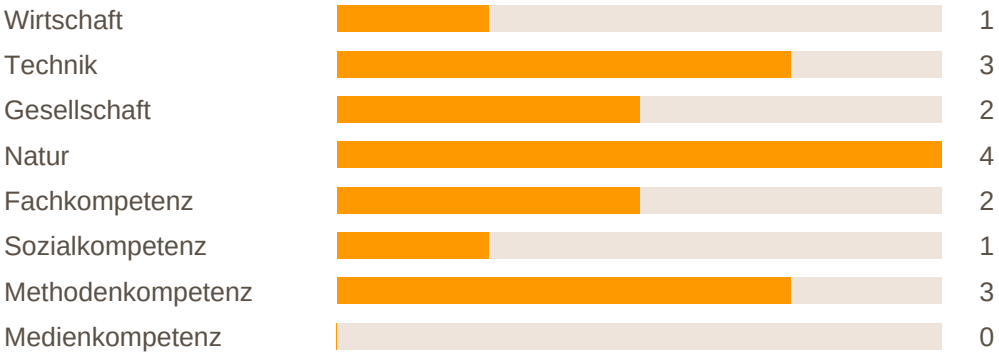
Verkaufsförderer

Der Verkaufsförderer erarbeitet Verkaufsförderungskonzepte, plant, realisiert und kontrolliert Ideen, Massnahmen und Methoden, die der Unterstützung des Verkaufs dienen.

Beschreibung

Er fördert den Hinein- und Herausverkauf im Handel und beeinflusst die Konsumentenentscheide am Verkaufspunkt. Dadurch unterstützt er den Verkäufer.

Sphären & Kompetenzen



Anforderungsdimensionen

