

# Direktberater\*in

## BERUFSBESCHREIBUNG

Direktberat\*innen verkaufen Waren im Auftrag von Unternehmen an Konsument\*innen und beraten diese dabei persönlich und meist direkt beim Kunden/bei der Kundin zu Hause. Für den erfolgreichen Verkauf erhalten sie eine Provision. Direktberater\*innen arbeiten als Selbstständige im eigenen Büro, vor allem aber direkt bei ihren Kund\*innen vor Ort.

## Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- mit Unternehmen Verträge zur Direktberatung abschließen
- Warensortiment von Unternehmen wie z. B. Kosmetika, Schmuck, Geschirr, Haushaltsgeräte etc. übernehmen
- Fachwissen über Waren und Produkte aneignen und erweitern
- Verkaufsstrategien entwickeln, Verkaufsevents organisieren
- Kund\*innen beraten und informieren
- Waren präsentieren, über deren Eigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten usw. beraten
- Kontakte mit Kund\*innen herstellen und pflegen
- Aufträge und Bestellungen entgegennehmen, an Unternehmen weiterleiten
- Reklamationen und Beschwerden entgegennehmen und mit den Kund\*innen klären
- Buchhaltung und Kostenrechnung führen
- Kund\*innenkarteien, Verkaufsdokumentationen führen
- mit Auftrag gebenden Unternehmen kommunizieren, Umsätze abrechnen

## Anforderungen

- Anwendung und Bedienung digitaler Tools
- Datensicherheit und Datenschutz
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- gutes Gedächtnis
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- wirtschaftliches Verständnis
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungs-fähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Durchsetzungsvermögen
- Einfühlungsvermögen
- Kommunikationsfähigkeit
- Kontaktfreude
- Kund\*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Verkaufstalant
- Aufmerksamkeit
- Ausdauer / Durchhaltevermögen
- Begeisterungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Freundlichkeit
- Selbstmotivation
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Spontanität
- Zielstrebigkeit
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Mobilität (wechselnde Arbeitsorte)

## Ausbildung

Für Direktberater\*innen gibt es keine spezifische Ausbildung. Eine kaufmännische Ausbildung (Schule oder Lehre) und Verkaufserfahrung sind von Vorteil. Für Berufseinsteiger\*innen bestehen Schulungsangebote.