Handelsfachwirt/in

Berufstyp	Ausbildungsberuf
Ausbildungsart	Doppelt qualifizierende Ausbildung (anerkannter Ausbildungsberuf und Abschluss Handelsfachwirt/Handelsfachwirtin)
Ausbildungsdauer	I.d.R. 3 Jahre
Lernorte	Bildungseinrichtung sowie Ausbildungsbetrieb und Berufsschule (duale Ausbildung)



Was macht man in diesem Beruf?

Handelsfachwirte und -fachwirtinnen planen und steuern Geschäftsprozesse im Handel, vor allem in Ein- und Verkauf, Marketing und Vertrieb, Logistik oder Personal. In Beschaffung und Logistik führen sie Einkaufsverhandlungen mit Lieferunternehmen und stellen sicher, dass die Waren sachgerecht transportiert und gelagert werden. Im Marketing entwickeln sie Werbemaßnahmen, prüfen deren Erfolg und gestalten das Sortiment sowie Vertriebsprozesse mit. In der Personalwirtschaft erstellen sie Dienstpläne und übernehmen Aufgaben in Personalplanung, -beschaffung sowie -verwaltung. Sie übernehmen Aufgaben im Rechnungswesen und bereiten Entscheidungen für die Geschäftsleitung vor. Darüber hinaus führen sie Mitarbeitende und organisieren die berufliche Aus- und Weiterbildung.

Wo arbeitet man?

Beschäftigungsbetriebe:

Handelsfachwirte und -fachwirtinnen sind beschäftigt

- in Einzelhandels- sowie Groß- und Außenhandelsunternehmen
- in Handel treibenden Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche

Arbeitsorte:

Handelsfachwirte und -fachwirtinnen arbeiten meist

- in Büro- und Besprechungsräumen
- bei Kunden/Kundinnen

Sie arbeiten ggf. auch

- in Verkaufsräumen
- in Lagerräumen
- im Homeoffice bzw. mobil

Welcher Schulabschluss wird erwartet?

Voraussetzung für den Zugang zur Ausbildung ist:

- die **Hochschulreife** oder
- die **Fachhochschulreife** und
- ein Ausbildungsvertrag im anerkannten Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau im Einzelhandel

Worauf kommt es an?

Anforderungen:

- Sorgfalt und Verantwortungsbewusstsein (z.B. beim Erstellen von Kosten- und Leistungsrechnungen)
- Kaufmännisches Denken (z.B. beim Erkennen von Absatzchancen und Marktentwicklungen)
- Serviceorientierung, Kommunikationsstärke sowie Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick (z.B. beim Umgang mit Kunden/Kundinnen und Lieferunternehmen)
- Organisatorische Fähigkeiten (z.B. beim Aufbau und der Optimierung von Vertriebsorganisationen)

Schulfächer:

- Wirtschaft (z.B. um Marktentwicklungen zu analysieren)
- Mathematik (z.B. um Kosten- und Leistungsrechnungen durchzuführen)
- Deutsch (z.B. um Geschäftsbriefe zu verfassen)
- Englisch (z.B. um Verkaufsgespräche mit ausländischen Firmen zu führen)

Was verdient man in der Ausbildung?

Die Auszubildenden erhalten für die Ausbildung im Betrieb eine Ausbildungsvergütung. Der Besuch der Lehrgänge für den Erwerb des weiteren Abschlusses wird nicht vergütet.

Weitere Informationen

BERUFENET	Alles über die Welt der Berufe
BIZ Berufs Informations Zentrum	Bildung – Beruf – Arbeitsmarkt: Selbstinformation zu allen Themen an einem Ort
Bundesagentur für Arbeit	www.arbeitsagentur.de – Bei den **Dienststellen vor Ort** (Startseite) kann man z.B. einen Termin für ein Beratungsgespräch vereinbaren.