

1. BEZEICHNUNG DES ABSCHLUSSZEUGNISSES ⁽¹⁾

Höhere Berufsqualifikation „Sales Manager in Retail“

⁽¹⁾ In der Originalsprache

2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ABSCHLUSSZEUGNISSES ⁽²⁾

⁽²⁾ Falls gegeben. Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus.

3. PROFIL DER FERTIGKEITEN UND KOMPETENZEN

Inhaber bzw. Inhaberinnen des Höheren Fachdiploms (HFD) Sales Manager in Retail sind in der Lage,

- die Einhaltung unternehmensweiter Standards (u.a. zu betrieblichen Abläufen, zu Sicherheits- und Hygienemaßnahmen) und gesetzlicher Vorgaben sicherzustellen,
- die Filialleitungen bei der Erreichung der vom Unternehmen festgelegten Zielvorgaben durch entsprechende Steuerung zu unterstützen,
- an der strategischen Weiterentwicklung bestehender Standorte sowie an Expansionsprojekten verantwortlich mitzuwirken,
- das Budget für den regionalen Wirkungsbereich zu planen und gegenüber der Führungsebene zu argumentieren,
- die Kennzahlen in seinem bzw. ihrem Gebiet zu analysieren, an die Rahmenbedingungen anzupassen sowie bei Abweichungen wirksame Gegensteuerungsmaßnahmen einzuleiten,
- regionale Markt- und Mitbewerberanalysen durchzuführen und daraus strategische Maßnahmen für die Positionierung, die Sichtbarkeit und die Nachwuchsgewinnung abzuleiten sowie gegebenenfalls nach Abstimmung mit der Führungsebene umzusetzen,
- strategische Beziehungen zu relevanten Akteuren bzw. Akteurinnen sowie Stakeholdern bzw. Stakeholderinnen aufzubauen und zu pflegen, um das Geschäftswachstum und die Kundenzufriedenheit zu maximieren,
- filialübergreifende Sicherheitskonzepte zu entwickeln, zu implementieren, deren Wirksamkeit zu analysieren und bei Bedarf anzupassen,
- im Rahmen seiner bzw. ihrer übergeordneten Verantwortung Problemlösungen (z.B. bei Auftreten von Qualitätsmängeln bei Produkten, bei Herausforderungen mit dem Personal) in Absprache mit den zuständigen Stellen zu erarbeiten, das Krisenmanagement zu übernehmen und präventive Maßnahmen für die Zukunft anzuregen,
- der übergeordneten Führungsebene regelmäßig Bericht über die Geschäftsentwicklung in seinem bzw. ihrem Gebiet sowie über etwaige Herausforderungen zu erstatten,
- den Personalbedarf an Führungskräften in seinem bzw. ihrem Gebiet zu planen sowie gegebenenfalls personelle Anpassungen vorzunehmen,
- Führungskräfte in ihrer fachlichen Entwicklung zu begleiten und zu unterstützen,
- auf Basis von Rückmeldungen der Filialleiter bzw. Filialleiterinnen Mitarbeiterpotenziale zu erkennen und gezielt zu fördern,
- filialübergreifend Personalressourcen strategisch zu steuern und bei Personalengpässen standortübergreifende Lösungen zu entwickeln,
- bei komplexen Personalthemen verantwortungsvoll und rechtssicher Entscheidungen zu treffen, gegebenenfalls in Abstimmung mit zuständigen Stellen und
- personalwirtschaftliche Kennzahlen (z.B. Fluktuationsraten, Nachfolgebedarfe und Führungskräfteverfügbarkeit) systematisch zu analysieren und daraus strategische Personalentscheidungen abzuleiten.

4. TÄTIGKEITSFELDER, DIE FÜR DEN INHABER/DIE INHABERIN DES ABSCHLUSSZEUGNISSES ZUGÄNGLICH SIND ⁽³⁾

Tätigkeitsfelder:

Inhaber bzw. Inhaberinnen des Höheren Fachdiploms (HFD) Sales Manager in Retail können mit diesem Abschluss in allen Branchen des stationären Einzelhandels (z.B. Möbelhandel, Drogeriehandel, Baustoffhandel, Lebensmittelhandel) tätig sein.

⁽³⁾ Falls gegeben

(*) Erläuterung

Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf den Beschluss (EU) 2018/646 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 2. Mai 2018 über einen gemeinsamen Rahmen für die Bereitstellung besserer Dienste für Fertigkeiten und Qualifikationen (Europass).

Weitere Informationen zu Europass finden Sie unter: <http://europass.cedefop.europa.eu> und www.europass.at

5. AMTLICHE GRUNDLAGEN DES ABSCHLUSSZEUGNISSES	
Bezeichnung und Status der ausstellenden Stelle Der Qualifikationsnachweis wird von den für die Qualifikation ermächtigten HBB-Validierungs- und Prüfungsstellen ausgestellt (eine Liste dieser Stellen ist über die Website des BMWET downloadbar).	Name und Status der nationalen/regionalen Behörde, die für die Beglaubigung/Anerkennung des Abschlusszeugnisses zuständig ist Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus (BMWET)
Niveau (national oder international) des Abschlusszeugnisses NQR/EQR 7	Bewertungsskala/Bestehensregeln Gesamtkalkül: Bestanden Nicht bestanden Bei Erreichen von mindestens 60 % der Gesamtpunkte gilt die Prüfung als „bestanden“. Bei einer negativen Bewertung ist ein Antritt zur Wiederholung der mündlichen Prüfung frühestens sechs Wochen nach dem letzten Prüfungstermin möglich.
Zugang zur nächsten Ausbildungsstufe ---	Internationale Abkommen ---

Rechtsgrundlage

Verordnung des Erweiterten Präsidiums der Wirtschaftskammer Österreich über die Einführung und den Erwerb des Höheren Fachdiploms „Sales Manager in Retail“ (Sales Manager-Validierungs- und Prüfungsverordnung)

6. OFFIZIELL ANERKANNTE WEGE ZUR ERLANGUNG DES ZEUGNISSES
Zulassung zur Prüfung und Validierung gem. § 2 Sales Manager-Validierungs- und Prüfungsverordnung: Den Zugang zur Abschlussprüfung erlangt man über eine von drei Varianten: • Variante 1: FD-Abschluss Sales Professional in Retail UND eine daran anschließende mind. vierjährige Berufspraxis in Filialleitungsfunktion im Handel im Mindestausmaß von durchschnittlich 4 Arbeitstagen pro Woche • Variante 2: Qualifikationsbezogener Abschluss, der mind. dem NQR-Niveau 4 zugeordnet ist UND eine daran anschließende mind. fünfjährige Berufspraxis in Filialleitungsfunktion im Handel im Mindestausmaß von durchschnittlich 4 Arbeitstagen pro Woche • Variante 3: Nicht-qualifikationsbezogener Abschluss, der mind. dem NQR-Niveau 4 zugeordnet ist UND eine daran anschließende mind. sechsjährige Berufspraxis in Filialleitungsfunktion im Handel im Mindestausmaß von durchschnittlich 4 Arbeitstagen pro Woche
Zusätzliche Informationen Berechtigungen: Absolventen bzw. Absolventinnen sind berechtigt, die Abschlussbezeichnung „Höheres Fachdiplom“ im privaten und geschäftlichen Verkehr zu führen. Weiterführende Informationen zur höheren beruflichen Bildung: https://www.bmwet.gv.at/Themen/Lehre-und-Berufsausbildung/HBB-Gesetz.html Weitere Informationen: (einschließlich einer Beschreibung des nationalen Qualifizierungssystems) finden Sie unter: http://www.zeugnisinfo.at und http://www.bildungssystem.at Nationales Europasszentrum: europass@oead.at Ebendorferstraße 7, A-1010 Wien