



MASTERSTUDIUM
**SALES
MANAGEMENT**

BERUFSBEGLEITEND



WIR BILDEN DIE WIRTSCHAFT VON MORGEN

STUDIUM UND BERUF VERBINDEN

Gemeinsam mit Lehrenden aus namhaften Unternehmen und Ihren Captains begleiten wir Sie auf Ihrem akademischen Bildungsweg. Wissenschaft trifft Wirtschaft: Was Sie an theoretischem Fachwissen erwerben, können Sie direkt in Ihrem Arbeitsalltag in die Praxis umsetzen. Das sichert Ihnen eine unmittelbare Anwendung und Nutzung Ihres erworbenen Wissens. Sie steigen in ein Netzwerk aus Studierenden, Lehrenden, Forschenden und Unternehmen ein, das ein gemeinsames Ziel hat: Nachhaltigen Erfolg in der Wirtschaft.

STUDIUM UND KARRIERE

Als Sales Manager*in sind Sie maßgeblich für den Erfolg eines Unternehmens verantwortlich. Sie entwickeln und formulieren Unternehmensstrategien mit, leiten darauf basierend Vertriebsstrategien und -konzepte ab und setzen Maßnahmen gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam um. Als Sales Manager*in sind Sie ein starkes Bindeglied im Unternehmen, Schnittstelle zu Marketing und Customer Relationship Management sowie ein wichtiger Touchpoint nach außen zum Kunden* zur Kundin hin.

Der digitale Wandel stellt Unternehmen und damit auch den Vertrieb vor große Herausforderungen. Märkte sind volatil, dynamischer und komplexer geworden. Aber auch Kund*innen, die im Fokus jeder Vertriebsorganisation stehen, haben sich im Zuge der Digitalisierung verändert. Dies betrifft Prozesse der Entscheidungsfindung und Informationsbeschaffung genauso wie die Erwartungshaltung von Kunden und Kundinnen.

Erfolg im Sales bedeutet heute, die Chancen und das Potenzial der Digitalisierung optimal zu nutzen.

Das Masterstudium Sales Management vermittelt:

- sämtliche fachlichen Kompetenzen zur Erfüllung anspruchsvoller Aufgaben im Bereich Sales Management, von der Strategieentwicklung bis zur praktischen Umsetzung
- alle persönlichen Kompetenzen zur Erfüllung von Führungsaufgaben
- das Know-how für eine sichere Orientierung in der digitalen Welt und der Bewertung unternehmerischer Fragestellungen der Digitalisierung
- die Bedeutung des Menschen als Erfolgsfaktor und die Relevanz nachhaltiger Unternehmensführung

Dieses Studium liefert Ihnen die Kompetenz, um als Sales Expert*innen die Zukunft aktiv mitzugestalten. Sie erlangen ein umfangreiches Verständnis für die moderne Vertriebssteuerung, die Führung einer Vertriebsabteilung und die digitale Transformation im Vertrieb. Somit sind Sie in der Lage, Strategien für Veränderungsprozesse abzuleiten und wichtige Impulse für die Zukunft jedes Unternehmens zu setzen.

STUDIEN
INHALTE

KARRIERE IN DER WIRTSCHAFT

Umfragen zeigen: Der Ruf der Wirtschaft nach akademisch ausgebildeten Vertriebsmitarbeiter*innen ist laut. Beschäftigungsmöglichkeiten finden sich daher in sämtlichen Unternehmen, Organisationen und Institutionen, in denen strukturiertes Management der Kundenbeziehungen gelebt wird.

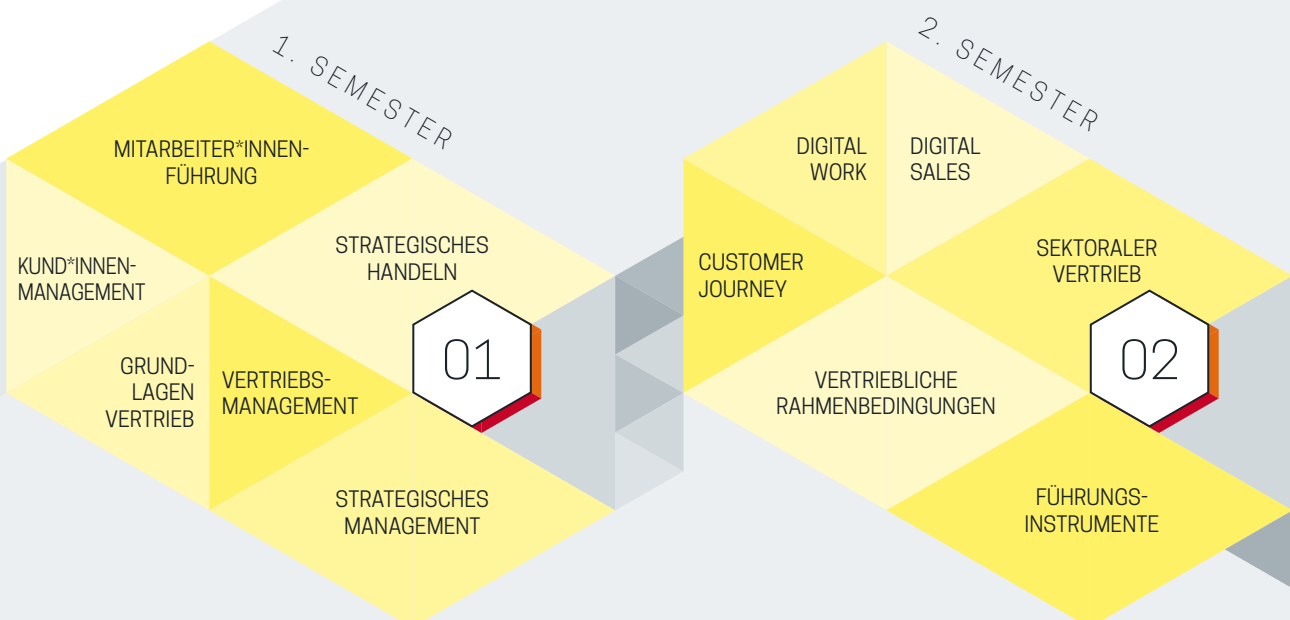
Hier warten spannende Positionen auf Sie. Zum Beispiel:

- Leitung der gesamten Vertriebsabteilung
- Key Account Manager*in
- Sales Manager*in (regional, branchenspezifisch oder übergreifend)
- Leitung Vertriebsaußen- oder -innendienst
- Mitarbeiter*in im technischen Vertrieb
- Vertriebscontroller*in
- Customer Service Manager*in
- Assistent*in der Geschäftsführung (Vertrieb)



„Sales Management bedeutet für mich, Kundenanforderungen zu verstehen und in Lösungen mit echtem Mehrwert zu transformieren – ohne dabei jedoch den Fokus auf den nachhaltigen Erfolg des eigenen Unternehmens zu verlieren.“

Manuel Meier, BA MA (Absolvent)
Project Manager Technical Sales
Jungheinrich Systemlösungen GmbH





Mehr Infos finden Sie auf unserer Website www.campus02.at/sm

TÄTIGKEITSBEREICHE

Zu den Hauptaufgaben einer Führungskraft im Sales Management zählen unter anderem:

- eine Vertriebsorganisation zu gestalten, zu führen und die vertrieblichen Prozessabläufe zu definieren
- Strategieentwicklung und -umsetzung im Sales Bereich
- Auswahl geeigneter Vertriebsformen und Vertriebskanäle
- Umgang mit den Besonderheiten des Digital-Vertriebs und veränderte Kundenerwartungen und Distributionsprozesse beherrschen
- Aufbau und Führung des Key Account Managements
- Entwicklung und Koordination der vertrieblichen Planung und Budgetierung
- Kennzahlenbasierte Steuerung der Vertriebsabteilung
- Personalführung und -entwicklung



INFO LOUNGES

Treffen Sie Studierende!

Das Team der Studienrichtung stellt gemeinsam mit Studierenden alles Wissenswerte rund um das Masterstudium vor und freut sich auf Ihre Fragen. Aktuelle Termine und Anmeldung zu den Info-Lounges unter www.campus02.at

„Vertrieb ist eine wesentliche Säule in jedem erfolgreichen Unternehmen. Den Kunden sowie dessen Markt und Umfeld zu verstehen und mit geeigneten Produkten und Dienstleistungen Probleme zu lösen, macht den modernen Vertrieb aus. In vier Semestern erlernen Sie das Wissen und die Fertigkeiten, die Sie für eine erfolgreiche Karriere im Sales Management benötigen. Aktuelle Forschung und digitale Veränderung gepaart mit kontinuierlicher praktischer Anwendung bereiten Sie optimal auf die heutigen und zukünftigen Herausforderungen vor.“



Stephan Heckmann, BSc MSc, Lehre & Forschung
Produktverantwortlicher Masterstudium Sales Management

3. SEMESTER



4. SEMESTER



FACTS



BERUFSBEGLEITEND

Ideal für Berufstätige, die sich weiterentwickeln wollen, sowie für Studierende ohne berufliche Erfahrungen, die erst während des Masterstudiums in die Berufswelt einsteigen.

STUDIENBETRIEB

Berufsbegleitend: 17 Wochen/Semester
Grundsätzlich Freitag, 14:30 bis 21:30 Uhr
Samstag, 8:00 bis 16:00 Uhr

Einzelne Abendtermine unter der Woche möglich.
Zu Studienbeginn im 1. Semester:
Ab Mitte September eine Intensivwoche
Studienbeginn: Mitte September

ABSCHLUSS:

**Master
of Arts in
Business,
MA**



25

GENEHMIGTE
STUDIENPLÄTZE

ECTS → 120 CREDITS

KOSTEN: 363,36

Euro/Semester zuzüglich ÖH-Beitrag
(dzt.: € 20,70) für EU-/EWR-Bürger*innen

Genauere Infos für Staatsangehörige außerhalb der EU und mögliche Studienbeihilfen finden Sie auf www.campus02.at/studiengebuehren/

STUDIENORT



SCHWERPUNKTE

Führungskräfteausbildung für den Vertrieb:

Das Masterstudium bildet Führungskräfte für das Sales Management aus. Ausgestattet mit allen modernen Werkzeugen wird der sichere Umgang im Spannungsfeld „Kundenwünsche – Unternehmensziele – eigene Interessen“ trainiert.

BEWERBUNG

- 01 Online-Registrierung unter www.campus02.at
- 02 Schriftlicher Aufnahmetest
- 03 Einreichung weiterer Bewerbungsunterlagen
- 04 Aufnahmegespräch mit der Kommission

Das Aufnahmegespräch beinhaltet auch einen zweiminütigen Pitch mit dem Titel: „Warum sollen Sie mich nehmen?“ Das Gespräch mit der Kommission findet online statt.

Bewerbungsfrist: Ende Mai

VORAUSSETZUNGEN

Zugangsvoraussetzung für das Masterstudium Sales Management ist ein abgeschlossener facheinschlägiger Bachelorstudiengang oder ein gleichwertiges Studium an einer anerkannten inländischen oder ausländischen postsekundären Bildungseinrichtung.

Das zweistufige System der akademischen Ausbildung eröffnet somit auch Absolvent*innen anderer Studienrichtungen und anderer in- und ausländischer Hochschulen die Möglichkeit, in das Masterstudium an der FH CAMPUS 02 einzusteigen.



Der Weg zum Studium beginnt mit einem Klick. Einfach auf www.campus02.at informieren und bewerben.



FACHHOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT

Weitere Informationen:

Eva-Maria Moitzi

CAMPUS 02 Fachhochschule der Wirtschaft

Studienrichtung Marketing & Sales

Körblergasse 126, 8010 Graz

+43 316 6002-686

ms@campus02.at



www.campus02.at