

Werbungsvertreter

Klassischerweise wird eine Person als Werbungsvertreter bezeichnet, die im eigenen und fremden Namen Aufträge für Wirtschaftswerbung akquiriert.

Dies erfolgt in den meisten Fällen auf Rechnung von Medien, Verlagen, Ankündigungsunternehmen und Werbeagenturen. Wichtig ist in vielen Fällen eine Kenntnis der jeweiligen Branche, ihrer Bedürfnisse und Rhythmen. Denn es zählt zum Aufgabengebiet des Werbungsvertreters, Kunden zu gewinnen bzw. bestehende Kundenkontakte zu pflegen. Voraussetzungen für diesen Beruf sind sicher eine gute Kommunikationsfähigkeit, Freude am Telefonieren und aktiven Verkaufen. Der Werbungsvertreter sollte eine gewisse Beratungsstärke aufweisen, um entsprechende Vorteile herauszuarbeiten und Angebote für die Abnehmer zu schnüren. Geht es doch um eine Stärkung der Marken-, Produkt- und Unternehmenspräsenz. In vielen Fällen ist eine Zusammenarbeit mit Redaktionen, dem Vertrieb oder der Produktion Voraussetzung.

Foto: Cathy Yeulet © 123RF.com