

## Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP® in Auerbach

---

### **Dauer**

121 Tage

### **Zertifikat**

[SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen](#),  
WBS-Zertifikat

### **Preis**

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen  
Fördermöglichkeiten.

### **Fördermöglichkeiten**

Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr,  
[Bildungsgutschein](#), Bildungsurlaub, Deutsche  
Rentenversicherung Bund, Rehabilitationsförderung

### **Aktuelle Termine**

 10.12.2025 – 16.06.2026

 15.04.2026 – 06.10.2026

 11.08.2026 – 08.02.2027

### **Kontakt**

Dein Kontakt für Auerbach

+49 3744 4399580

[auerbach@wbstraining.de](mailto:auerbach@wbstraining.de)

### **Anschrift**

WBS TRAINING in Auerbach

Göltzschtalstraße 78

08209 Auerbach-Vogtland

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

---

### Kursbeschreibung

#### **Mach dich fit für Vertrieb & Kundenmanagement**

In der heutigen Geschäftswelt zählen nicht nur Fachwissen, sondern auch digitale Kompetenz und kundenorientiertes Arbeiten. Mit dieser Weiterbildung bekommst du genau das – praxisnah, effizient und mit den besten Tools der Branche.

#### **Lerne von den Marktführern**

Wir arbeiten mit den führenden Systemen Salesforce und SAP®, damit du echte Praxis-Erfahrung sammelst. In unserem SAP®-Modul erhältst du zusätzlich eine gefragte Zertifizierung im Vertrieb ("SD") und in der Materialwirtschaft ("MM") – ein wertvolles Plus für deine Karriere.

Stärke deine Kompetenz in professioneller Kommunikation und effizienter Büroorganisation. Verstehe die rechtlichen Rahmenbedingungen im Vertrieb und optimiere Prozesse rund um Anfragen, Bestellungen und Schnittstellen. Entwickle wirkungsvolle Vertriebsstrategien, vertiefe dein Wissen in Verkaufspsychologie und Kundenbindung. Nutze moderne Marketinginstrumente gezielt und setze die richtigen Strategien und Tools ein, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

---

### Kursinhalte

#### **Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)**

#### **Kundenorientierung in Beratung und Office Management (10 Tage)**

Gesprächsführung, kundenorientierte Kommunikation, Reklamationsmanagement, Teamarbeit und Kommunikation, Büroorganisation

**Grundlagen des Wirtschaftsrechts (10 Tage)**

rechtliche Grundlagen des Wirtschaftsprozesses, Handelsrecht, Rechtsgeschäfte und Vertragsarten, rechtlicher Rahmen im Vertrieb

**Auftragsmanagement (20 Tage)**

Auftragsmanagement im betrieblichen Prozess, Prozesse der Anfrage- und Auftragsbearbeitung, Schnittstellen des Auftragsmanagements

**Sales Professional (10 Tage)**

Vertrieb in der Unternehmensorganisation, Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling, Informationsmanagement, Verkaufspsychologie, Kundenorientierung und Kundenbindung, Verkaufstechniken, Verkaufspsychologie, Verkaufsnachbearbeitung

**Methoden und Prozesse im digitalen Marketing (10 Tage)**

Marketing im Wandel der Zeit, Digitales Marketing, Marketinginstrumente, Datenschutz im Marketing

**Customer Relationship Management (20 Tage)**

Kundenmanagement im CRM, Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM, Informationssysteme im CRM, E-Commerce und CRM, Projektarbeit

**SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM" (40 Tage)**

Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf, Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb, Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

---

**Lernziele**

Nach Abschluss der Weiterbildung kannst du:

- Kund:innen professionell beraten und Reklamationen erfolgreich bearbeiten
- Büroprozesse und Teamarbeit effizient organisieren
- Rechtliche Grundlagen im Wirtschaftsprozess und Vertrieb sicher anwenden
- Auftragsprozesse optimieren und Schnittstellen gezielt nutzen
- Vertriebsstrategien entwickeln und Kundenbindung stärken
- Digitale Marketinginstrumente effektiv einsetzen
- CRM Strategien mit Salesforce zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung anwenden
- Geschäftsprozesse in SAP Vertrieb und Materialwirtschaft sicher steuern

Mit diesen Kompetenzen bist du bestens gerüstet, um in Vertrieb, Kundenmanagement und digitalem Marketing erfolgreich durchzustarten.

---

**Unterrichtsform**

Vollzeit

---

**Zielgruppe**

Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Akademiker:innen/Studienaussteiger:innen, Berufsrückkehrer:innen, Berufserfahrene, Soldat:innen, Rehabilitanden, Menschen mit Behinderung, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige

---

**Teilnahmevoraussetzung**

Zur Teilnahme an diesem Kurs solltest du über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Bereich Vertrieb nachweisen können. Zudem solltest du über fundierte MS-Office-Kenntnisse in den Fachanwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook verfügen.

---

**Perspektiven nach der  
Qualifizierung**

Ein effizient organisierter Vertrieb ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Mit dieser Weiterbildung erwirbst du wertvolle Kompetenzen im Vertrieb und Kundenmanagement – inklusive praxisnaher Einblicke in Salesforce. So bereitest du dich optimal auf gefragte Positionen in Industrie, Handel und Dienstleistung vor und steigerst deine beruflichen Chancen in verschiedensten Wirtschaftszweigen, Verbänden und Organisationen.

---

**Link zum Angebot**

➞ [Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP® \[\\*in\\*|\\*standort\\*\]](#)

---

**Diese Kurse könnten dich auch interessieren.**

- ➞ [Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb](#)
  - ➞ [Sachbearbeiter:in Auftragsmanagement mit SAP® und Arbeiten 5.0 mit KI](#)
- 

**Ausgezeichnete Bildung.**

DQS-zertifiziert nach  
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15  
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV