

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

---

### **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**

-  16.04.2025 – 13.10.2025
-  14.08.2025 – 16.02.2026
-  10.12.2025 – 16.06.2026

### **Kontakt**

Dein Kontakt für Unna  
+49 2303 9598080  
[unna@wbstraining.de](mailto:unna@wbstraining.de)

### **Anschrift**

WBS TRAINING in Unna  
Bahnhofstraße 17  
59423 Unna

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 mit Salesforce und SAP®](#)
- [Sachbearbeiter:in Auftragsmanagement mit SAP® und Arbeiten 4.0](#)

---

### Ausgezeichnete Bildung.



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