



**Bold
Academy**

Infomaterial zum Angebot

Digital Sales Manager (IHK)



100% Online: Flexibel von Zuhause lernen



Praxisnah: Zertifizierung der IHK sowie Industrie-Zertifikate von den Branchengrößen HubSpot und Salesforce



Karriereservice bis zur Anstellung: Individuelles Bewerbungstraining samt Jobvermittlung auch über die Weiterbildung hinaus



Starke Nachfrage am Arbeitsmarkt: Über 60,000 offene Stellen



Kostenlose Ausstattung: Hochwertiger Laptop mit Headset inklusive

AZAV-Zertifizierung



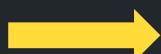
Qualitätsmanagement
zugelassener Träger
nach AZAV

Kooperationspartner

FachkräfteWandel e.V.



Maßnahmennummer: 357 / 467 / 2024



Nächster Kursstart: 26.01.2026

Dein Einstieg in die Welt des Digital Sales

Eine sichere Karriere im Digital Sales



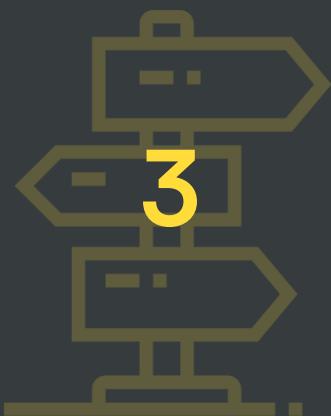
Wir haben es uns zum übergeordneten Ziel gemacht, unsere Teilnehmer:innen nachhaltig in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Dafür statten wir sie nicht nur mit dem notwendigen digitalen und vertrieblichen Know-how aus, sondern begleiten sie aktiv bis zur Festanstellung. Unsere praxisnahe Weiterbildung bereitet sie optimal auf die Anforderungen der modernen Vertriebswelt vor. Mit gezielten Karriere-Coachings, individuellem Mentoring und unserem umfangreichen Netzwerk schaffen wir ideale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Einstieg im Digitalvertrieb.

Große Chancen am Arbeitsmarkt

Die Arbeitsmarktperspektive im Digitalvertrieb in Deutschland ist äußerst vielversprechend, denn Unternehmen benötigen Sales Manager. Egal ob in der Hochkonjunktur oder zu Krisenzeiten - Unternehmen investieren verstärkt in digitale Vertriebsstrategien, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Dadurch steigt die Nachfrage nach Fachkräften mit digitalen und vertrieblichen Kompetenzen. Absolvent:innen der Bold Academy finden in diesem zukunftsorientierten Bereich hervorragende Möglichkeiten, sich langfristig zu etablieren.



Für den Quereinstieg geeignet



Der Digitalvertrieb bietet ideale Einstiegsmöglichkeiten für Quereinsteiger:innen, da es keine klassische Ausbildung für diesen Berufszweig gibt. Stattdessen zählen praxisnahe Kompetenzen, kommunikative Fähigkeiten und digitales Know-how. Die Bold Academy vermittelt nicht nur fundiertes Wissen über Vertriebsprozesse und digitale Tools, sondern bietet auch praxisorientierte Trainings, die den direkten Einstieg in die Branche erleichtern. Da viele Unternehmen verstärkt auf digitales Sales-Management setzen und offene Stellen oft schwer zu besetzen sind, haben Quereinsteiger mit relevanten Qualifikationen hervorragende Chancen.

Motivation und Digital-Affinität sind die beste Vorqualifizierung.



Du hast Spaß daran, mit Menschen zu arbeiten und bringst Hilfsbereitschaft mit.



Du bist ein kommunikativer und offener Mensch, der aber auch gut zuhören kann.



Du besitzt grundsätzliche PC-Kenntnisse.
(Vorkenntnisse im Digital-Bereich sind keine Voraussetzung)



Du sprichst Deutsch mindestens auf B1-Niveau.

Die Eignung der Teilnehmenden wird durch einen internen Test sowie ein ausführliches, persönliches Beratungsgespräch ermittelt

Erfahrung im Kundenkontakt

Menschen, die aus dem klassischen Verkauf oder Vertrieb kommen, die aufgrund der Digitalisierung ihr Wissen erweitern müssen, um für den Arbeitsmarkt attraktiv zu bleiben.

Mütter und Väter

mit familiären Verpflichtungen, die einen Remote-Job anstreben, um diesen besser nachkommen zu können und ein geeignetes Persönlichkeitsprofil mitbringen.

Zugewanderte

mit guten Deutschkenntnissen, die durch die Weiterbildung eine zukunftssichere Anstellung finden möchten.

Ohne formalen Abschluss

Menschen, die fehlende Qualifikationen nachholen möchten und ein geeignetes Persönlichkeitsprofil mitbringen.

Aufbau der Weiterbildung

Der Kurs besteht aus vier aufeinander aufbauenden Modulen mit starkem Praxisbezug.

Modul 1 6 Wochen

Grundlagen des digitalen Vertriebs

- Sales-Mindset
- Distinktion & Besonderheiten verschiedener Vertriebskanäle
- Eine erfolgreiche Verkaufsstrategie entwickeln
- Verkaufsprychologie
- Kommunikation & Rhetorik

Modul 2 21 Wochen

Spezialisierung zum Digital Sales Expert

- Unterschiede zwischen B2C-Sales und B2B-Sales
- B2B-Sales im digitalen Zeitalter
- (KI-) Tools im Digital Sales
- Vertiefung HubSpot-CRM
- Vertiefung Salesforce-CRM

Salesforce



HubSpot Academy



Modul 3 7 Wochen

Vertriebssteuerung & -führung

- Soft Skills einer Führungskraft & MitarbeiterInnenführung
- Positionierung & Vertriebsstrategie
- Vertriebscontrolling
- Rechtswissen für den Vertrieb



Modul 4 2 Wochen

Spezialisierung & Arbeitsmarktvorbereitung

- Arbeitsmarkttransfer und Arbeitsmarktvorbereitung

Aktive Karriere Vermittlung

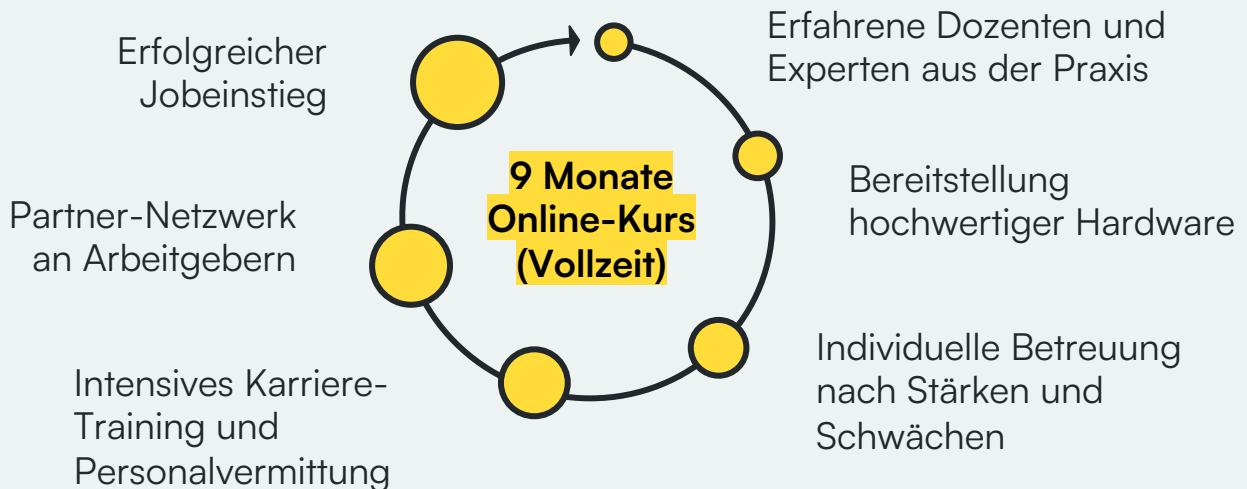
 Bis zur Festanstellung

- Karriereworkshops
- 1 zu 1 Job-Coaching & Bewerbungstrainings
- Job-Interviews bei Partner-Unternehmen



Warum Bold Academy?

Kombination aus anerkannten Zertifikaten und Personalvermittlung mit Jobgarantie.



Arbeitsmarktrelevante Zertifikate während der Weiterbildung



Zertifikat der IHK



Zertifikate von den Branchengrößen HubSpot & Salesforce

1. HubSpot: **Sales-Software**
2. HubSpot: **Reibungsloser Vertrieb**
3. Salesforce: **Certified Administrator**
4. Salesforce: **Certified Associate**
5. Salesforce: **Certified Sales Representative**



Arbeitgeber-anerkanntes Trägerzertifikat



Max Mustermann

Geboren am 11.11.1990, hat erfolgreich an unserem virtuellen Campus an folgender Maßnahme nach 101 SGB V teilgenommen:

Digital Sales Manager

Der Kurs wurde vom 11.11.2022 bis zum 11.11.2022 besucht und umfasst 1000 Minuten Lernzeit. Überprüfung: Max Mustermann wurde im Bereich Lernende gelehrt. Im Rahmen der Maßnahme hat Herr/Frau Max Mustermann folgende berufspraktische und theoretische Module zum Zwecke der Weiterbildung im Bereich des Digital Sales gehört:

- | | |
|--|---------|
| 1. Grundlagen des IT-Vertriebs | 300 UE |
| 2. Spezialisierung zum Digital Sales Expert | 1000 UE |
| 3. Berufspraktische Ausbildung als Digital Sales Manager | 300 UE |
| 4. Weiterführende Spezialisierung und Arbeitsmarktvorbereitung für Digital Sales Manager | 100 UE |

Kiel, 11.11.2022

Julian Schötz,
Geschäftsführer

Kilian Kolmuss,
Geschäftsführer

Unser gemeinsames Ziel: Der erfolgreiche Jobeinstieg

Der Einstieg in die Berufswelt des digitalen Vertriebs ist unser Anspruch. Deshalb begleiten wir unsere Teilnehmenden nicht nur durch die Weiterbildung, sondern bis hin zum **Start im neuen Job**. Unsere Weiterbildung ist darauf ausgelegt, praxisnahe Kompetenzen und gleichzeitig den Übergang in eine Festanstellung aktiv zu unterstützen.

Und das mit Erfolg:

82,61% unserer Absolventen starten erfolgreich in den Arbeitsmarkt.

Warum unsere Teilnehmenden so erfolgreich sind

Neben unserem praxisnahen Curriculum profitieren unsere Teilnehmenden von einer intensiven Vorbereitung auf den Bewerbungsprozess und den Arbeitsalltag im digitalen Vertrieb. Unser Netzwerk ermöglicht den vereinfachten Kontaktaufbau mit passenden Arbeitgebern, die nach qualifizierten Fachkräften suchen. Dabei bleibt ein individueller Ansprechpartner so lange verfügbar bis die neue Stelle angetreten wird. Und genau das macht den Unterschied.

Geprüfte Qualität

Die Integrationsquote wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Menold Bezler GmbH gemäß ISAE 3000 geprüft und bestätigt.



Die Prüfung umfasst die Qualität und Nachvollziehbarkeit der Datenerhebung, die Einhaltung definierter Prozesse und die rechnerische Korrektheit (siehe vollständige Bescheinigung).



Mit starken Partnern zum erfolgreichen Quereinstieg.



Wir sind stolzer Partner der IHK Akademie München und Oberbayern. Diese Partnerschaft ermöglicht dir eine **IHK-Zertifizierung** zum **Digital Sales Manager** abzulegen, welche dir dein dazugewonnens Know-How attestiert.



Wir sind **Trailblazer Workforce Development Partner** von **Salesforce**. Salesforce ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Customer Relationship Management (CRM) und setzt Maßstäbe in der digitalen Sales-Branche, indem es innovative Cloud-Lösungen anbietet, die Vertriebsprozesse revolutionieren. Ziel ist es, insbesondere Quereinsteigern und unterrepräsentierten Gruppen den Zugang zu zukunftsorientierten digitalen Berufen zu ermöglichen. Durch diese Initiative wird aktiv dem Fachkräftemangel entgegengewirkt, indem moderne, zukunftssichere Kompetenzen vermittelt werden.

Die Bold Academy legt Wert auf eine ganzheitliche Beratung und Betreuung.

1 Der Einstieg in unser Bildungsprogramm beginnt mit einer persönlichen **Bildungsberatung**, die auf die individuellen Bedürfnisse und Ziele der zukünftigen Teilnehmenden zugeschnitten ist. Wir unterstützen auch im Beantragungsprozess des Bildungsgutscheins.

2 Im Anschluss sorgt unser **Student-Success-Team** für einen reibungslosen Übergang in die Weiterbildung. Durch ein maßgeschneidertes Onboarding stellen wir sicher, dass die Teilnehmenden bestens vorbereitet und informiert in die Lernphase starten.



3 Unser **Teaching-Team** besteht aus erfahrenen Dozierenden. Sie bringen nicht nur jahrzehntelange Berufserfahrung in digitalen Vertriebspositionen mit, sondern auch die Passion und Expertise, um diese Kompetenzen weiterzugeben. Mit praktischen Einblicken und fundiertem Fachwissen rüsten wir unsere Teilnehmenden für eine Karriere im Digital Sales.

4 Nach Abschluss der Weiterbildung öffnet sich die Tür zu einer Vielzahl von abwechslungsreichen Jobs im Bereich des Digital Sales. Unser **Career-Success-Team** steht dabei bereit während aber vor allem auch noch nach der Weiterbildung den Teilnehmenden unterstützend zu Seite.

Unser Community Wellness Coaching

Dein Weg zu mehr Wohlbefinden während der Weiterbildung.

Unser **Community Wellness Coaching (CWC)** ist ein kostenloses Beratungsangebot, das dich während der Weiterbildung begleitet. In vertraulichen Einzelgesprächen bieten wir Unterstützung bei persönlichen Herausforderungen und helfen Dir, dein Wohlbefinden zu stärken. Mit uns an deiner Seite kannst Du:



besser mit schwierigen Lebenssituationen umgehen



dein Selbstvertrauen und deine innere Balance stärken



neue Lösungswege und Perspektiven entdecken

Deine Vorteile auf einen Blick

Flexible Termine

Wöchentlich,
zweiwöchentlich oder
nach Bedarf

Virtuelle Treffen

Einfacher Zugang über
einen individuellen
Meetinglink

Vertraulichkeit garantiert

Schweigepflicht-
vereinbarung

Kostenfrei

45-minütige Sessions
ohne Gebühren

Unverbindlich

Kennenlerngespräch
jederzeit möglich

Deine Begleiter auf dem Weg

Hannes Behrendt

Psychologischer
Berater



Julia Armbruster

Psychologin



Zahlen der Bundesagentur für Arbeit bestätigen den enormen Bedarf an qualifizierten Sales Managern.

Gemeldete Arbeitsstellen

Bestand nach Berufshauptgruppen (KlB 2010) und
Vorjahresvergleich September 2024



Bundesagentur
für Arbeit

Verkaufsberufe	61.000	-3,7%
Verkehr, Logistik (außer Fahrzeugführung)	57.000	-8,9%
Medizinische Gesundheitsberufe	46.000	-8,3%
Maschinen- und Fahrzeugtechnikberufe	46.000	-4,2%
Mechatronik-, Energie- u. Elektroberufe	46.000	-8,6%
Metallerzeugung,-bearbeitung, Metallbau	41.000	-9,8%
Führen von Fahrzeug- und Transportgeräten	37.000	-4,4%
Erziehung und soziale Berufe	35.000	-4,2%
Unternehmensführung,-organisation	33.000	-16,9%
Nichtmedizinische Gesundheitsberufe, Körperpflege, Medizintechnik	26.000	-5,5%

„Für Arbeitgeber ist es mittlerweile sehr schwer, im Sales-Bereich qualifizierte Fachkräfte zu finden.“¹

Christina Riess

Präsidentin Bundesverband der Vertriebsmanager

¹ vgl. Handelsblatt: o. D., <https://www.handelsblatt.com/karriere/sales-schlechter-ruf-aber-bis-zu-130-000-euro-gehalt-vertriebsjobs-sind-ein-geheimtipp-fuer-die-karriere/28308490.html>.

Eine zukunftssichere Branche im Zeitalter der KI.

In einer Welt, die zunehmend von Automatisierung und Künstlicher Intelligenz (KI) geprägt ist, stehen viele Berufsfelder vor der Herausforderung, sich neu zu definieren. Besonders klassische Tätigkeiten im administrativen Bereich und viele digitale Berufe werden durch Automatisierungslösungen ersetzt. Doch eine Branche bleibt auch in Zeiten der KI unverzichtbar: der **Digitalvertrieb**.

Warum der Digitalvertrieb zukunftssicher ist - Trotz der rasanten technologischen Entwicklungen gibt es einen entscheidenden Faktor, der im Vertrieb weiterhin den Unterschied macht: der Mensch. Erfolgreicher Verkauf basiert auf **Beziehungsaufbau, Empathie** und **Vertrauen** — Qualitäten, die die KI nicht ersetzen kann.

Drei Gründe, warum Digitalvertrieb besonders krisensicher ist

Der Mensch als Beziehungsmanager

Digitale Tools wie CRM-Systeme, Automatisierungstools und KI-gestützte Chatbots können den Verkaufsprozess effizienter gestalten — doch die finale Entscheidung basiert häufig auf emotionalen Faktoren. Gerade im B2B-Bereich, wo komplexe Lösungen angeboten werden, bleibt der menschliche Kontakt entscheidend. Kunden erwarten individuelle Beratung, maßgeschneiderte Lösungen und authentische Kommunikation — all das erfordert soziale Kompetenz und Einfühlungsvermögen.

KI als Unterstützer, nicht als Ersatz

KI kann Vertriebsmitarbeitern dabei helfen, Prozesse zu optimieren, Leads besser zu qualifizieren und Analysen zu verbessern. Doch sie kann die entscheidenden Gesprächsmomente nicht ersetzen, in denen es darum geht, Vertrauen aufzubauen, Bedenken auszuräumen und maßgeschneiderte Lösungen zu präsentieren. Digitale Vertriebler, die KI-Tools klug einsetzen, steigern ihre Effizienz und werden unverzichtbar für Unternehmen.

Steigende Bedeutung digitaler Kanäle

Die Kundengewinnung verlagert sich zunehmend in den digitalen Raum. Social Selling, Inbound Marketing und datenbasierte Vertriebsstrategien gewinnen an Bedeutung. Wer diese Trends versteht und mit Empathie und Kommunikationsgeschick ergänzt, schafft einen klaren Wettbewerbsvorteil.



Der **Digitalvertrieb kombiniert technologische Effizienz mit menschlicher Interaktion** — eine Kombination, die in einer zunehmend automatisierten Welt unverzichtbar bleibt. Während KI repetitive Aufgaben übernimmt, bleiben menschliche Eigenschaften wie Empathie, Kreativität und Kommunikationsfähigkeit die entscheidenden Erfolgsfaktoren im modernen Vertrieb. Wer diese Kompetenzen weiterentwickelt und digitale Tools geschickt einsetzt, wird im Digitalvertrieb auch in Zukunft gefragt sein.

Über die Bold Academy

Die Bold Academy macht Quereinsteiger:innen fit für den Neuanfang.



Julian Scholz
Geschäftsführung

„Wir bieten Quereinsteiger:innen die Möglichkeit, sich bei uns die entsprechenden Vertriebsfertigkeiten anzueignen, um eine neue Karriere im Digital-Vertrieb zu starten.“

Das schaffen wir, indem unsere Kurse maximal an die Anforderungen der zukünftigen Arbeitgeber ausgerichtet sind. Dadurch steht unseren Absolvent:innen auch ein breites Netzwerk an potentiellen Arbeitgebern zur Verfügung.“

KONTAKT

Wenn du dich zum Berufsbild Digital Sales Manager:in noch genauer informieren möchtest oder einen tieferen Einblick in die aktuelle Situation am Arbeitsmarkt erhalten möchtest, würden wir uns über deine Kontaktaufnahme sehr freuen.



Du erreichst uns wie folgt:

Telefon: 0221 292 869 70
E-Mail: info@boldacademy.de

UNSERE QUALITÄTS-VERSPRECHEN

