

Bid-ManagerIn

Im BIS anzeigen



Haupttätigkeiten

Bid-ManagerInnen sind für die Recherche und Auswahl von Ausschreibungen, die Ausschreibungsanalyse und die Angebotslegung zuständig. Dabei berücksichtigen sie die Anforderungen des ausschreibenden Unternehmens und die Möglichkeiten zur Umsetzung. Sie kümmern sich sowohl um die Kalkulation der Kosten als auch um die Abschätzung möglicher Risiken. Zusätzlich sind Bid-ManagerInnen auch für die Kommunikation mit dem auftraggebenden Unternehmen oder Institutionen verantwortlich. In größeren Unternehmen bzw. bei größeren Projektangeboten arbeiten sie oft gemeinsam mit ProjektmanagerInnen oder eigenen Teams zusammen und dienen als Schnittstelle zu KundInnen. In kleineren Unternehmen sind sie hingegen häufig auch hauptverantwortlich für die Angebote (Proposals) und deren Legung.

Beschäftigungsmöglichkeiten

Bid-ManagerInnen arbeiten in Unternehmen, die im Projektgeschäft tätig sind. Sie finden in verschiedensten Industriebereichen Beschäftigung, z. B. im IT- und Elektrotechnik-Bereich, Baugewerbe und in der Großindustrie.

Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): [0](#)  zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Abhalten von Kundenpräsentationen
- Angebotserstellung
- Angebotswesen
- Berichtswesen
- Projektcontrolling
- Projektkalkulation
- Projektleitung
- QM-Review
- Ressourcenmanagement
- RFI
- RFP
- Risikoanalyse

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen

- Angebotserstellung
- Kostenmanagement
- Projektkalkulation
- Projektmanagement-Kenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- Bauplanungskennnisse
 - Bauausschreibung
 - Baumanagement
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
 - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software, Digitale Auftragsysteme, Projektmanagement-Software, Kostenkalkulationsdatenbanken, Reportingssoftware, Qualitätsmanagement-Software)
- EDV-Anwendungskennnisse

- Datenpflege
- Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Projektmanagementprogramme-Anwendungskenntnisse)
- Fremdsprachenkenntnisse
 - Englisch
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
 - IT-Consulting (z. B. Erstellen von SLAs)
- Kundenbetreuungskenntnisse
 - Anfragemanagement
 - Beratungskompetenz
 - Key Account Management
 - KundInnenbetreuung im Vertrieb
 - Customer Relationship Management (z. B. KundInnenbeziehungen verwalten, Claim Management, Analyse von KundInnenbedürfnissen, KundInnenbeziehungen pflegen)
- Managementkenntnisse
 - Kostenmanagement (z. B. Kostenanalyse, Kostenermittlung)
 - Ressourcenmanagement (z. B. Management personeller Ressourcen, Management von Finanzmitteln, Ressourcenidentifikation)
 - Compliance Management (z. B. Monitoring im Bid Management)
 - Operative Unternehmensführung (z. B. Risk-Management)
 - Business Development (z. B. Wettbewerbsanalyse (Business Development))
- Personalmanagement-Kenntnisse
 - Personalführung
- Projektmanagement-Kenntnisse
 - Bid Management (Angebotslegung) (z. B. Weiterentwicklung von Bid Management-Prozessen)
 - Projektakquisition
 - Projektcontrolling
 - Projektkalkulation
 - Technisches Projektmanagement
 - Vertragsmanagement
 - Projektorganisation (z. B. Projektverwaltung, Agile Projektorganisation, Projektberichterstattung, Projektleitung, Projektportfoliomanagement)
- Qualitätsmanagement-Kenntnisse
 - QM-Review
- Rechnungswesen-Kenntnisse
 - Controlling
 - Finanzplanung (z. B. Business Case-Berechnung)
- Rechtskenntnisse
 - Öffentliches Recht (z. B. Vergaberecht)
- Sachbearbeitung
 - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotserstellung, Vertragsabwicklung, Angebotswesen, Kontrolle der vertraglichen Leistungserbringung, Qualitätssicherstellung von Ausschreibungsunterlagen, Plausibilitätsprüfung von Leistungsbeschreibungen, Voranalyse von Ausschreibungen, Ausschreibungsrecherche und -dokumentation, Tendermanagement, Spezifikationserstellung, RFP, RFI, Lastenhefterstellung)
 - Organisation von Zulassungsdokumenten
- Teammanagement
- Verkaufskenntnisse
 - Verkaufsstrategien (z. B. Projektverkauf)

- Vertriebskenntnisse
 - NeukundInnenakquisition
 - Vertrieb von Dienstleistungen
 - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
 - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Entscheidungsfreudigkeit
- Führungsqualitäten
- Gutes Auftreten
- Kommunikationsstärke
 - Moderation (z. B. Online-Moderation)
- Organisationstalent
- Problemlösungsfähigkeit
 - Strategisches Denken
- Verantwortungsbewusstsein
 - Führungsverantwortung
- Zahlenverständnis

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
<p>Beschreibung: Bid-ManagerInnen sind in der Lage, sowohl alltägliche als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte in der Planung und Entwicklung, aber auch in der Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation routiniert zu nutzen. Sie können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln und selbstständig digitale Inhalte erstellen und bearbeiten. Außerdem sind sie ExpertInnen im Bereich der betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.</p>							

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Auftragsmanagement-Software, Projektmanagement-Software, Kostenkalkulationsdatenbanken, Reporting-Software, Qualitätsmanagement-Software) selbstständig und sicher anwenden und auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen verwenden digitale Tools und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit mit KollegInnen und KundInnen und Dokumentation auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen müssen komplexe digitale Informationen und Daten selbstständig erstellen und in bestehende digitale Tools und Anwendungen einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen müssen die umfassenden allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie müssen relevanten Datenschutz- und -sicherheitsregeln beurteilen können, Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	Bid-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Ausbildung, Weiterbildung, Qualifikation

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BHS - Berufsbildende höhere Schule ^{NQR^v}

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe
- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien ^{NQR^{vii}} ^{NQR^{viii}}

- Informatik, IT
 - Wirtschaftsinformatik
- Technik, Ingenieurwesen
 - Wirtschaftsingenieurwesen
- Wirtschaft, Recht, Management
 - Allgemeines Management, Business und Public Management
 - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
 - Innovations- und Produktmanagement
 - Internationales Management
 - IT-Management
 - Marketing und Sales

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Marketingstrategien
- Vertriebsrecht
- Statistische Methoden
- Wirtschaftspsychologie
- Controlling
- Vertriebsstrategien und -konzepte
- Betriebswirtschaftliche Analysemethoden
- IT-Prozessanalyse
- IT-Projektmanagement
- Technisches Schreiben

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Hochschule - Unternehmensführung und Entrepreneurship
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheit
- KundInnenbetreuung
- Qualitätsmanagement
- Verhandlungsführung
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- TÜV Austria Akademie 
- Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen

- Fachhochschulen
- Universitäten

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Projektmanagement-Ausbildung
 - IPMA-Zertifizierung

Deutschkenntnisse nach GERS

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Bid-ManagerInnen kommunizieren persönlich, telefonisch und schriftlich mit auftraggebenden Unternehmen oder Institutionen und erstellen schriftliche Angebote. Sehr gute Deutschkenntnisse sind daher vielfach eine Grundvoraussetzung. In Ausnahmefällen, insbesondere in der internationalen Zusammenarbeit mit Englisch als Arbeitssprache, können auch geringere Deutschkenntnisse ausreichen.

Weitere Berufsinfos

Einkommen

Bid-ManagerInnen verdienen ab 2.710 Euro brutto pro Monat. Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.710 bis 3.170 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.710 bis 3.930 Euro brutto

Selbstständigkeit

Reglementiertes Gewerbe:

- Ingenieurbüros (Beratende IngenieurInnen)
- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Arbeitsumfeld

- Arbeit am Bildschirm
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen

Bid- and Project-ManagerIn
Bid- and Proposal-ManagerIn
Bid- and Tender-ManagerIn
Tender ManagerIn

Proposal-ManagerIn
Proposal Writer (m/w)

Bid- and Delivery-ManagerIn
Commercial Bid-ManagerIn
Offer-ManagerIn
Sales Project-ManagerIn

Quote & Order Management Specialist (m/w)
Technical Bid-ManagerIn
Technical Bid Engineer (m/w)

Verwandte Berufe

- AuftragssachbearbeiterIn
- Business Development-ManagerIn
- IT-ProjektmanagerIn

- KalkulantIn
- ProjektmanagerIn
- SalesmanagerIn
- VerkaufssachbearbeiterIn
- VertriebstechnerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit

- Management, Organisation
- Wirtschaftsberatung, Unternehmensdienstleistungen

Handel, Logistik, Verkehr

- **Vertrieb, Beratung, Einkauf**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 645523 Bid-Manager/-in

Informationen im Berufslexikon

-  Bid-ManagerIn (Schule)
-  Bid-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass

-  Bid-ManagerIn