VerkaufssachbearbeiterIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
VerkaufssachbearbeiterInnen sind für die Auftragsabwicklung in Verkaufs- und Vertriebsabteilungen zuständig. Je nach Branche und Unternehmen verkaufen sie Produkte und Dienstleistungen direkt, z. B. telefonisch, persönlich im Außen- oder Innendienst sowie auf Messen, oder über indirekte Vertriebskanäle, wie z. B. Franchisepartner, Versandhandelsunternehmen sowie E-Commerce- oder Social-Media-Plattformen. Ihre konkreten Aufgaben reichen von der Beratung von KundInnen (sowohl am Firmenstandort als auch telefonisch), über das Vereinbaren von Lieferterminen, die Erstellung von Angeboten sowie Verkaufs- und Präsentationsunterlagen, die Abwicklung nach Auftragserteilung, telefonische Neuakquisition von KundInnen bis hin zum Erstellen von Absatz-, Umsatz und Verkaufsstatistiken.

Einkommen
VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
VerkaufssachbearbeiterInnen werden in den Verkaufsabteilungen mittlerer und größerer Unternehmungen beschäftigt. Weiters finden sie in Speditionsbetrieben, größeren Handelsbetrieben sowie in Produktionsbetrieben mit Außenhandelsbeziehungen Beschäftigung.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **279** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Angebotserstellung
- Auftragsabwicklung
- Außendienstbetreuung
- Bestellwesen
- Fakturierung
- Kalkulation
- Kundenberatung
- Marketingkenntnisse
- Neukundenakquisition
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufsstatistik
- Warenpräsentation

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Produktverkauf
- Sachbearbeitung
- Vertragsabwicklung
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
  - Kalkulation
- Büro- und Verwaltungskenntnisse
  - Administrative Bürotätigkeiten (z. B. Erstellung von Statistiken und Auswertungen)
  - Telefonierkompetenz (z. B. Telefonieren)
- E-Commerce-Kenntnisse
  - Elektronische Dienstleistungen in Branchen (z. B. E-Procurement)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Excel-Anwendungskenntnisse, Word-Anwendungskenntnisse)
  - Datenpflege (z. B. Datenerfassung, Stammdatenpflege)
  - Internet-Anwendungskenntnisse
- Einkaufskenntnisse
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Produktinformation, Telefonische Beratung)
  - Beschwerdemanagement (z. B. Reklamationsbearbeitung)
  - Customer Relationship Management (z. B. Claim Management)
  - Kundenbetreuung im Vertrieb
- Logistikkenntnisse
  - Materialwirtschaft (z. B. Bedarfsplanung)
- Marketingkenntnisse
  - Marktforschung (z. B. Marktbeobachtungen)
  - Online-Marketing
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse
  - Hochfrequenztechnik (z. B. RFID)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Externe Rechnungslegung (z. B. Basiswissen Buchhaltung)
  - Rechnungskontrolle (z. B. Fakturierung)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotswesen, Auftragserfassung, Erstellung von Auftragsbestätigungen, Erteilen von Lieferauskünften)
- Statistikkenntnisse
  - Statistik-Anwendungen (z. B. Verkaufsstatistik)
- Verkaufskenntnisse
  - Verkaufsadministration
  - Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf)
  - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsberatung)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Außendienstbetreuung
  - Direktvertrieb
  - Neukundenakquisition
  - Online-Vertrieb

- Pre-Sales
- Vertrieb von Dienstleistungen
- Vertrieb von Produkten

- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)
  - Erstellung von Präsentationsunterlagen

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Einsatzbereitschaft
  - Ehrgeiz
  - Flexibilität
- IT-Affinität
- Kommunikationsstärke
  - Verhandlungsstärke
- Organisationstalent
- Serviceorientierung
- Teamfähigkeit
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: VerkaufssachbearbeiterInnen müssen in der Lage sein, allgemeine und berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.

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	VerkaufssachbearbeiterInnen können allgemeine und berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. E-Commerce, Business Intelligence, Digitales Dokumentenmanagement, Enterprise-Resource-Planning-Anwendungen) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	VerkaufssachbearbeiterInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	VerkaufssachbearbeiterInnen können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	VerkaufssachbearbeiterInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	VerkaufssachbearbeiterInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken entdecken.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	VerkaufssachbearbeiterInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch unter Anleitung lösen. Sie erkennen selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken und können diese beheben.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit Lehrausbildung
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung

Ausbildung

Lehre NQR IV

- Bürokaufmann/-frau
- E-Commerce-Kaufmann/-frau

- EinkäuferIn
- Großhandelskaufmann/-frau
- Industriekaufmann/-frau

BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR IV
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

AHS - Allgemeinbildende höhere Schule

Weiterbildung
Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- Account-Management
- After-Sales
- Beschwerdemanagement
- E-Commerce
- ERP-Systeme
- Franchisebetreuung
- Marketing
- Neukundenakquisition
- Online-Vertrieb
- Pre-Sales
- Sales Management

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn
- SAP-Zertifikate
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Fremdsprachen
- Kundenbetreuung im Vertrieb
- MS Office
- SAP
- Verhandlungsführung

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Kollegs

- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse
Sie müssen auch umfangreiche mündliche und schriftliche Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können. Sie beherrschen den Schriftverkehr, kommunizieren und telefonieren im Team und mit Kundinnen und Kunden und erledigen organisatorische Aufgaben schriftlich und am Telefon. Sie benötigen daher zumindest gute, häufig aber auch sehr gute Sprachkenntnisse.

Weitere Berufsinfos

Arbeitsumfeld
- Home Office
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
Account-ManagerIn im Innendienst
Inside Sales (m/w)
Inside Sales Engineer (m/w)
Inside Sales Manager (m/w)
Inside Sales Representative (m/w)
VerkaufsinnendienstmitarbeiterIn
VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst

InnendienstkoordinatorIn
ServicedisponentIn
VerkaufsadministratorIn

Pre-Sales-VertriebsberaterIn
Pre-Sales Consultant (m/w)
Pre-Sales Supporter (m/w)

Post-Sales Support (m/w)

KundInnenstammdatenmanagerIn

LeiterIn des Vertriebsinnendienstes

ExportsachbearbeiterIn (VerkaufssachbearbeiterIn)

Sales Assistant (m/w)
Sales Assistent (m/w)
SalesassistentIn
Sales Consultant (m/w)

KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst
VerkaufsrepräsentantIn (VerkaufssachbearbeiterIn)
Verkaufstrainee (m/w)
VertriebsangestellteR
VertriebsassistentIn

VertriebsinnendienstmitarbeiterIn
VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst
VertriebsrepräsentantIn
VertriebssachbearbeiterIn
VertriebsspezialistIn

VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel

VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität
VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik

Verwandte Berufe
- AuftragssachbearbeiterIn
- Bid-ManagerIn
- Bürokaufmann/-frau
- E-Commerce-ManagerIn
- EDV-Kaufmann/-frau
- EinkäuferIn
- Großhandelskaufmann/-frau
- HandelsvertreterIn
- Industriekaufmann/-frau
- TechnischeR SachbearbeiterIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Handel, Logistik, Verkehr
- **Vertrieb, Beratung, Einkauf**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 401853 Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst)
- 760172 Sales Consultant (m./w.)
- 780114 Verkaufssachbearbeiter/in
- 780137 Vertriebsassistent/in

Informationen im Berufslexikon
- Sales Assistant (m/w) (Schule)

Informationen im Ausbildungskompass
- VerkaufssachbearbeiterIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli 2026.