Sales clerk
(VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen

Main activities
(Haupttätigkeiten)
Sales clerks are responsible for order processing in sales and distribution departments. Depending on the industry and company, they sell products and services directly, e.g. B. by telephone, in person in the field or in the office as well as at trade fairs, or via indirect sales channels, such as B. franchise partners, mail order companies as well as e-commerce or social media platforms. Your specific tasks range from advising customers (both at the company location and by telephone), arranging delivery dates, preparing offers as well as sales and presentation documents, processing after placing an order, acquiring new customers over the phone to creating sales , Turnover and sales statistics.

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.

Income
(Einkommen)
Sales clerk earn from 2.190 to 3.180 euros gross per month (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Job with apprenticeship training : 2.190 to 2.480 euros gross (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Job with medium-level vocational school and technical training : 2.190 to 2.480 euros gross (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Job with higher vocational school and technical training : 2.470 to 3.180 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

Employment opportunities
(Beschäftigungsmöglichkeiten)
Sales clerks are employed in the sales departments of medium-sized and large companies. Furthermore, they find employment in forwarding companies, larger trading companies as well as in production companies with foreign trade relations.

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

Current vacancies
(Aktuelle Stellenangebote)
.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**373** to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements
(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Preparation of offers (Angebotserstellung)
- Order processing (Auftragsabwicklung)
- Field service support (Außendienstbetreuung)
- Order system (Bestellwesen)
- Invoicing (Fakturierung)
- Calculation (Kalkulation)
- Customer service (Kundenberatung)
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)
- Complaint processing (Reklamationsbearbeitung)
- Sales statistics (Verkaufsstatistik)
- Presentation of goods (Warenpräsentation)

Further professional skills
(Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills
(Berufliche Basiskompetenzen)

- Product sales (Produktverkauf)
- processing (Sachbearbeitung)
- Contract processing (Vertragsabwicklung)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)

Technical professional skills
(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Business application software knowledge (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
  - Cross-industry business software (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Order management software (Auftragsmanagement-Software))
  - Industry-specific business software (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Business knowledge (Betriebswirtschaftskenntnisse)
  - Calculation (Kalkulation)
- Office and administrative skills (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
  - Administrative office work (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Creation of statistics and evaluations (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
  - Telephony competence (Telefonierkompetenz) (z. B. Telephoning (Telefonieren))
- E-commerce skills (E-Commerce-Kenntnisse)
  - Electronic services in industries (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-procurement (E-Procurement))
- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
  - Data maintenance (Datenpflege) (z. B. Data acquisition (Datenerfassung), Master data maintenance (Stammdatenpflege))
  - Internet application knowledge (Internet-Anwendungskenntnisse)
  - Office software application knowledge (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Excel application knowledge (Excel-Anwendungskenntnisse), Word application knowledge (Word-Anwendungskenntnisse))
- Shopping knowledge (Einkaufskenntnisse)
  - Operational purchasing (Operativer Einkauf) (z. B. Contract negotiation (Vertragsverhandlung))
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)

- English (Englisch)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Consulting competence (Beratungskompetenz) (z. B. Product information (Produktinformation), Telephone advice (Telefonische Beratung))
  - Complaint Management (Beschwerdemanagement) (z. B. Complaint processing (Reklamationsbearbeitung))
  - Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
  - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Claim Management (Claim Management))
- Logistics knowledge (Logistikkenntnisse)
  - Materials management (Materialwirtschaft) (z. B. Demand planning (Bedarfsplanung))
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
  - Online Marketing (Online-Marketing)
  - Market research (Marktforschung) (z. B. Market observations (Marktbeobachtungen))
- Knowledge of communications and telecommunications technology (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
  - High frequency technology (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Accounting knowledge (Rechnungswesen-Kenntnisse)
  - Invoice control (Rechnungskontrolle) (z. B. Invoicing (Fakturierung))
  - External accounting (Externe Rechnungslegung) (z. B. Basic knowledge of accounting (Basiswissen Buchhaltung))
- processing (Sachbearbeitung)
  - Order processing (Auftragsabwicklung) (z. B. Offers (Angebotswesen), Order entry (Auftragserfassung), Creation of order confirmations (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Providing delivery information (Erteilen von Lieferauskünften))
- Knowledge of statistics (Statistikkenntnisse)
  - Statistics applications (Statistik-Anwendungen) (z. B. Sales statistics (Verkaufsstatistik))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
  - Sales administration (Verkaufsadministration)
  - Sales technology (Verkaufstechnik) (z. B. Sales Advice (Verkaufsberatung))
  - Sales strategies (Verkaufsstrategien) (z. B. Product sales (Produktverkauf))
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
  - After-sales (After-Sales)
  - Field service support (Außendienstbetreuung)
  - Direct sales (Direktvertrieb)
  - New customer acquisition (Neukundenakquisition)
  - Online sales (Online-Vertrieb)
  - Pre-sales (Pre-Sales)
  - Distribution of services (Vertrieb von Dienstleistungen)
  - Distribution of products (Vertrieb von Produkten)
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
  - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Holding customer presentations (Abhalten von Kundenpräsentationen))
  - Preparation of presentation documents (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

General professional skills
(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operational readiness (Einsatzbereitschaft)
  - Ambition (Ehrgeiz)
  - Flexibility (Flexibilität)
- IT affinity (IT-Affinität)

- Communication skills (Kommunikationsstärke)
  - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Organizational talent (Organisationstalent)
- Service orientation (Serviceorientierung)
- Teamwork (Teamfähigkeit)
- Sales talent (Verkaufstalent)

Digital skills according to DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	

Description: Verkaufssachbearbeiter Innen 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.

Detailed information on the digital skills
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	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 - Handling information and data	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 - Communication, interaction and collaboration	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 - Creation, production and publication	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 - Security and sustainable use of resources	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 - Problem solving, innovation and continued learning	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.

Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typical qualification levels
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Job with apprenticeship training (Beruf mit Lehrausbildung)
- Job with medium-level vocational school and technical training (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Apprenticeship
(Ausbildung)
Lehre nQR IV

- Office clerk (Bürokaufmann/-frau)
- E-commerce salesperson (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Buying agent (EinkäuferIn)
- Wholesale merchant (Großhandelskaufmann/-frau)
- Industrial clerk (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

Further education
(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

Knowledge of German according to CEFR
(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.

Further professional information
(Weitere Berufsinfos)

Work environment
(Arbeitsumfeld)
- home office (Home Office)
- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Occupational specializations
(Berufsspezialisierungen)
Account Manager in the back office (Account-ManagerIn im Innendienst)
Inside Sales (m / w) (Inside Sales (m/w))
Inside Sales Engineer (m / w) (Inside Sales Engineer (m/w))
Inside Sales Manager (m/f) (Inside Sales Manager (m/w))
Inside Sales Representative (m / f) (Inside Sales Representative (m/w))
Internal Sales Representative (VerkaufsinnendienstmitarbeiterIn)
Sales clerk in Back office (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Back office coordinator (InnendienstkoordinatorIn)
Service dispatcher (ServicedisponentIn)
Sales administrator (VerkaufsadministratorIn)

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

Post-sales support (m / f) (Post-Sales Support (m/w))

Customer master data manager (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Head of internal sales (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Export clerk (ExportsachbearbeiterIn)

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

Customer advisor in the sales department (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)
Sales representative (VerkaufsrepräsentantIn)
Sales trainee (male / female) (Verkaufstrainee (m/w))
Sales employeeR (VertriebsangestellteR)
Sales assistant (VertriebsassistentIn)
Internal sales representative (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)
Internal sales representative (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)
Sales representative (VertriebsrepräsentantIn)
Sales clerk (VertriebssachbearbeiterIn)
Sales specialist (VertriebsspezialistIn)

Sales representatives aunt for food (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Sales technician in the field of e-mobility (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)
Sales technician in the field of photovoltaics (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

Related professions
(Verwandte Berufe)
- Order processor (AuftragssachbearbeiterIn)
- Bid manager (Bid-ManagerIn)
- Office clerk (Bürokaufmann/-frau)
- E-commerce manager (E-Commerce-ManagerIn)
- IT clerk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Buyer (EinkäuferIn)
- Retail clerk (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Wholesale merchant (Großhandelskaufmann/-frau)
- Commercial agent (HandelsvertreterIn)
- Industrial clerk (Industriekaufmann/-frau)
- Technical clerk (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Sales technician (VertriebstechnikerIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)
Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)
- **Sales, consultancy, purchasing (Vertrieb, Beratung, Einkauf)**

Allocation to AMS occupational classification (six-digit)
(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))
- 401853 Customer advisor in retail (back office) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Sales Consultant (m / f) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Sales clerk (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Sales Assistant (Vertriebsassistent/in)

Information in the vocational lexicon
(Informationen im Berufslexikon)
- Sales Assistant (m/w) (Schule)

Information in the training compass
(Informationen im Ausbildungskompass)

- Sales clerk (VerkaufssachbearbeiterIn)

powered by Google Translate

The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.
THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern angezeigt.
DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

This job profile was updated on 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)