

Prodajni referent (m/ž) (VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajni službenici odgovorni su za obradu narudžbi u odjelima prodaje i distribucije. Ovisno o industriji i tvrtki, proizvode i usluge prodaju izravno, na pr. B. telefonom, osobno na terenu ili u uredu, kao i na sajmovima ili putem neizravnih prodajnih kanala, poput B. Franšizni partneri, tvrtke za naručivanje pošte i e-trgovine ili platforme društvenih medija. Vaši se specifični zadaci kreću od savjetovanja kupaca (i na lokaciji tvrtke i putem telefona), dogovaranja datuma isporuke, pripreme ponuda kao i dokumenata o prodaji i prezentaciji, obrade nakon narudžbe, telefonskog stjecanja novih kupaca do stvaranja prodaje, prometa i statistika prodaje.

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.

prihod (Einkommen)

Prodajni referent (m/ž) zarađuje od 2.190 do 3.180 eura bruto mjesečno (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zanimanje s naukovanjem : 2.190 do 2.480 eura bruto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.190 do 2.480 eura bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.470 do 3.180 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Prodajni službenici zaposleni su u odjelima prodaje srednjih i velikih tvrtki. Nadalje, zaposlenje pronalaze u špediterskim tvrtkama, većim trgovačkim tvrtkama, kao i u proizvodnim tvrtkama s vanjskotrgovinskim odnosima.

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

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **303**  u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Priprema ponuda (Angebotserstellung)
- Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung)
- Terenska služba (Außendienstbetreuung)
- Naručivanje (Bestellwesen)
- Fakturiranje (Fakturierung)
- Obračun (Kalkulation)
- Savjeti kupaca (Kundenberatung)
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
- Obrada prigovora (Reklamationsbearbeitung)
- Statistika prodaje (Verkaufsstatistik)
- Predstavljanje robe (Warenpräsentation)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Prodaja proizvoda (Produktverkauf)
- obrada (Sachbearbeitung)
- Obrada ugovora (Vertragsabwicklung)
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Softver za upravljanje narudžbama (Auftragsmanagement-Software))
 - Sektorski poslovni softver (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obračun (Kalkulation)
- Uredske i administrativne vještine (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Administrativne uredske djelatnosti (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Er Prüfen statistike i procjena (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
 - Telefonske vještine (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefoniranje (Telefonieren))
- Vještine e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektroničke usluge u industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-nabava (E-Procurement))
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Održavanje podataka (Datenpflege) (z. B. Prikupljanje podataka (Datenerfassung), Održavanje matičnih podataka (Stammdatenpflege))
 - Internet aplikacija znanje (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znanje o primjeni uredskog softvera (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Poznavanje programa Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Poznavanje primjene Worda (Word-Anwendungskenntnisse))
- Znanje o kupovini (Einkaufskenntnisse)
 - Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf) (z. B. Pregovori o ugovoru (Vertragsverhandlung))
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleski (Englisch)

- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz) (z. B. Informacije o proizvodu (Produktinformation), Telefonsko savjetovanje (Telefonische Beratung))
 - Upravljanje prigovorima (Beschwerdemanagement) (z. B. Obrada prigovora (Reklamationsbearbeitung))
 - Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Odnos s kupcima (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje zahtjevima (Claim Management))
- Znanje iz logistike (Logistikkenntnisse)
 - Upravljanje materijalima (Materialwirtschaft) (z. B. Planiranje zahtjeva (Bedarfsplanung))
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Internetski marketing (Online-Marketing)
 - Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Tržište zapažanja (Marktbeobachtungen))
- Poznavanje komunikacijske i telekomunikacijske tehnologije (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Visokofrekventna tehnologija (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Računovodstveno znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontrola računa (Rechnungskontrolle) (z. B. Fakturiranje (Fakturierung))
 - Vanjsko fakturiranje (Externe Rechnungslegung) (z. B. Osnovno znanje knjigovodstva (Basiswissen Buchhaltung))
- obrada (Sachbearbeitung)
 - Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung) (z. B. Sustav ponuda (Angebotswesen), Unos naloga (Auftragserfassung), Izrada potvrda narudžbi (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Pružanje informacija o isporuci (Erteilen von Lieferauskünften))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Primjene statistika (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Administracija prodaje (Verkaufsadministration)
 - Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik) (z. B. Prodajni savjet (Verkaufsberatung))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja proizvoda (Produktverkauf))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Nakon prodaje (After-Sales)
 - Terenska služba (Außendienstbetreuung)
 - Izravna prodaja (Direktvertrieb)
 - Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
 - Internetska prodaja (Online-Vertrieb)
 - Pretprodaja (Pre-Sales)
 - ponavljanja Usluge (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodaja proizvoda (Vertrieb von Produkten)
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen))
 - Izrada prezentacijskih dokumenata (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

Opće profesionalne vještine (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operativna spremnost (Einsatzbereitschaft)
 - ambicija (Ehrgeiz)
 - Fleksibilnost (Flexibilität)
- IT afinitet (IT-Affinität)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - Pregovaračka snaga (Verhandlungsstärke)

- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Orijentacija na uslugu (Serviceorientierung)
- Timski rad (Teamfähigkeit)
- Talent za prodaju (Verkaufstalent)

Digitalne vještine prema DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: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.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	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 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične razine vještina (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zanimanje s naukovanjem (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Obuka

(Ausbildung)

Lehre [NQ^{IV}](#)

- Komercijalist/komercijalistica (Bürokaufmann/-frau)
- Prodavač e-trgovine (m/ž) (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Nabavljač (m/ž) (EinkäuferIn)
- Komercijalist u veleprodaji (m/ž) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Industrijski referent za prodaju/nabavu (m/ž) (Industriekaufmann/-frau)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [NQ^{IV}](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQ^V](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

AHS - Allgemeinbildende höhere Schule

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- kućni ured (Home Office)
- Stalni kontakt s ljudima (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Savjetnik za kupce u odjelu prodaje (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Prodajni savjetnik (m / ž) (Sales Consultant (m/w))

Prodajni pomoćnik (VertriebsassistentIn)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Voditelj računa u pozadini (Account-ManagerIn im Innendienst)

Unutarnja prodaja (m / ž) (Inside Sales (m/w))

Inženjer prodaje iznutra (m / ž) (Inside Sales Engineer (m/w))

Inside Sales Manager (m/ž) (Inside Sales Manager (m/w))

Unutar prodajnog predstavnika (m / f) (Inside Sales Representative (m/w))

Interni prodajni predstavnik (VerkaufsinnendienstmitarbeiterIn)

Prodavač u pozadini (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Koordinator za back office (InnendienstkoordinatorIn)

Dispečer usluga (ServicedisponentIn)

Administrator prodaje (VerkaufsadministratorIn)

Savjetnik za prodaju prije prodaje (Pre-Sales-VertriebsberaterIn)

Savjetnik za pretprodaju (m / ž) (Pre-Sales Consultant (m/w))

Podrška za pretprodaju (m / ž) (Pre-Sales Supporter (m/w))

Post-prodajna podrška (m / ž) (Post-Sales Support (m/w))

Upravitelj matičnih podataka kupaca (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Voditelj interne prodaje (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Izvozni službenik (Prodajni referent (m/ž)) (ExportsachbearbeiterIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Prodajni pomoćnik (m / ž) (Sales Assistant (m/w))

Prodajni pomoćnik (m / ž) (Sales Assistent (m/w))

Prodajni pomoćnik (SalesassistentIn)

Prodajni savjetnik (m / ž) (Sales Consultant (m/w))

Savjetnik za kupce u odjelu prodaje (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Prodajni predstavnik (Prodajni referent (m/ž)) (VerkaufsrepräsentantIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Vježbenik prodaje (m / ž) (Verkaufstrainee (m/w))

Zaposlenik u prodajiR (VertriebsangestellteR)

Prodajni pomoćnik (VertriebsassistentIn)

Interni prodajni zastupnik (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)

Interni prodajni predstavnik (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)

Prodajni predstavnik (VertriebsrepräsentantIn)

Prodavač (VertriebssachbearbeiterIn)

Stručnjak za prodaju (VertriebsspezialistIn)

Prodajni predstavnik za hranu (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Prodajni tehničar u području e-mobilnosti (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)

Prodajni tehničar u fotonaponskom sektoru (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

Srodna zanimanja

(Verwandte Berufe)

- Administrator/administratorica prodaje (AuftragssachbearbeiterIn)
- Upravitelj/upraviteljica obrade ponuda (Bid-ManagerIn)
- Komercijalist/komercijalistica (Bürokaufmann/-frau)
- Voditelj e-trgovine (m/ž) (E-Commerce-ManagerIn)
- Prodavač informatičke opreme (m/ž) (EDV-Kaufmann/-frau)
- Nabavljač (m/ž) (EinkäuferIn)
- Komercijalist u veleprodaji (m/ž) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Prodajni predstavnik (m/ž) (HandelsvertreterIn)
- Industrijski referent za prodaju/nabavu (m/ž) (Industriekaufmann/-frau)
- Tehnički referent (m/ž) (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Tehničar u prodaji (m/ž) (VertriebstechnikerIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Distribucija, savjetovanje, nabava (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401853 Korisnički savjetnik u maloprodaji (back office) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Prodajni savjetnik (m./w.) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Prodavač (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Prodajni pomoćnik (Vertriebsassistent/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  Sales Assistant (m/w) (Schule)

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Prodajni referent (m/ž) (VerkaufssachbearbeiterIn)



Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I ODGOVORNOST.

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.

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 08. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli 2026.)