

Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy odpowiadają za realizację zamówień w działach sprzedaży i dystrybucji. W zależności od branży i firmy bezpośrednio sprzedają produkty i usługi, m.in. B. telefonicznie, osobiście w terenie lub w biurze oraz na targach lub poprzez pośrednie kanały sprzedaży, takie jak B. partnerzy franczyzowi, firmy wysyłkowe oraz platformy e-commerce czy social media. Twoje konkretne zadania obejmują doradzanie klientom (zarówno w siedzibie firmy, jak i telefonicznie), ustalanie terminów dostaw, przygotowywanie ofert oraz dokumentów sprzedażowych i prezentacyjnych, przetwarzanie po złożeniu zamówienia, pozyskiwanie nowych klientów przez telefon, tworzenie sprzedaży, Obrotu i statystyki sprzedaży.

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.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca zarabia od 2.190 do 3.180 euro brutto miesięcznie (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.480 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.190 do 2.480 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 3.180 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy zatrudnieni są w działach sprzedaży średnich i dużych firm. Ponadto znajdują zatrudnienie w firmach spedycyjnych, większych firmach handlowych, a także w firmach produkcyjnych z zagranicznymi stosunkami handlowymi.

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

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**303**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung)
- Wsparcie serwisowe (Außendienstbetreuung)
- System zamówień (Bestellwesen)
- Fakturowanie (Fakturierung)
- Obliczenia (Kalkulation)
- Porady dla klientów (Kundenberatung)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung)
- Statystyki sprzedaży (Verkaufsstatistik)
- Prezentacja towarów (Warenpräsentation)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Sprzedaż produktów (Produktverkauf)
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
- Przetwarzanie umowy (Vertragsabwicklung)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami (Auftragsmanagement-Software))
 - Oprogramowanie biznesowe specyficzne dla branży (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Gotowe2zamówienie (Ready2order))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obliczenia (Kalkulation)
- Umiejętności biurowe i administracyjne (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Prace administracyjne (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Tworzenie statystyk i ocen (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
 - Kompetencje telefoniczne (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefonowanie (Telefonieren))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Usługi elektroniczne w przemyśle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-zamówienia (E-Procurement))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Pozyskiwanie danych (Datenerfassung), Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znajomość aplikacji Word (Word-Anwendungskenntnisse))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje kontraktowe (Vertragsverhandlung))

- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Informacje o produkcie (Produktinformation), Porady telefoniczne (Telefonische Beratung))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement) (z. B. Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung))
 - Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie roszczeniami (Claim Management))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Planowanie popytu (Bedarfsplanung))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing internetowy (Online-Marketing)
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Obserwacje rynku (Marktbeobachtungen))
- Znajomość technologii komunikacyjnych i telekomunikacyjnych (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Technologia wysokiej częstotliwości (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontrola faktur (Rechnungskontrolle) (z. B. Fakturowanie (Fakturierung))
 - Rachunkowość zewnętrzna (Externe Rechnungslegung) (z. B. Podstawowa wiedza z zakresu rachunkowości (Basiswissen Buchhaltung))
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Oferty (Angebotswesen), Wpis zamówienia (Auftragserfassung), Tworzenie potwierdzeń zamówień (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Dostarczanie informacji o dostawie (Erteilen von Lieferauskünften))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Aplikacje statystyczne (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statystyki sprzedaży (Verkaufsstatistik))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Administracja sprzedaży (Verkaufsadministration)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Doradztwo sprzedażowe (Verkaufsberatung))
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż produktów (Produktverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Po sprzedaży (After-Sales)
 - Wsparcie serwisowe (Außendienstbetreuung)
 - Sprzedaż bezpośrednia (Direktvertrieb)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Sprzedaż internetowa (Online-Vertrieb)
 - Przedsprzedaż (Pre-Sales)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen))
 - Przygotowanie dokumentów prezentacyjnych (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Gotowość operacyjna (Einsatzbereitschaft)
 - Ambicja (Ehrgeiz)
 - Elastyczność (Flexibilität)

- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Praca zespołowa (Teamfähigkeit)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

**Kompetencje cyfrowe według DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Szkolenie

(Ausbildung)

Lehre [nQR^v](#)

- Urzędnik (Bürokaufmann/-frau)
- Biznesmen e-commerce / kobieta (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Kupujący (EinkäuferIn)
- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- Pracownik przemysłowy (Industriekaufmann/-frau)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nQR^v](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule [nQR^v](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

AHS - Allgemeinbildende höhere Schule

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Domowe biuro (Home Office)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Przedstawiciel obsługi klienta w sprzedaży wewnętrznej (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Konsultant ds. sprzedaży (m/k) (Sales Consultant (m/w))

Asystent sprzedaży (VertriebsassistentIn)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

Account Manager w sprzedaży wewnętrznej (Account-ManagerIn im Innendienst)

Sprzedaż wewnętrzna (m/k) (Inside Sales (m/w))

Inżynier sprzedaży wewnętrznej (m/k) (Inside Sales Engineer (m/w))

Menedżer ds. sprzedaży wewnętrznej (m/k) (Inside Sales Manager (m/w))

Wewnętrzny przedstawiciel handlowy (m/k) (Inside Sales Representative (m/w))

Wewnętrzny przedstawiciel handlowy (VerkaufsinnendienstmitarbeiterIn)

Sprzedawca wewnętrzny (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Wewnętrzny koordynator sprzedaży (InnendienstkoordinatorIn)

Dyspozytor serwisu (ServicedisponentIn)

Administrator sprzedaży (VerkaufsadministratorIn)

Konsultant ds. sprzedaży przedsprzedażowej (Pre-Sales-VertriebsberaterIn)

Konsultant ds. przedsprzedaży (m/k) (Pre-Sales Consultant (m/w))

Wsparcie przedsprzedażowe (m/k) (Pre-Sales Supporter (m/w))

Wsparcie posprzedażowe (m/k) (Post-Sales Support (m/w))

Menedżer danych podstawowych klientów (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Szef sprzedaży wewnętrznej (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Urzędnik ds. eksportu (Sprzedawca) (ExportsachbearbeiterIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Asystent sprzedaży (m/k) (Sales Assistant (m/w))

Asystent sprzedaży (m/k) (Sales Assistant (m/w))

Asystent sprzedaży (SalesassistentIn)

Konsultant ds. sprzedaży (m/k) (Sales Consultant (m/w))

Przedstawiciel obsługi klienta w sprzedaży wewnętrznej (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Przedstawiciel handlowy (Sprzedawca) (VerkaufsrepräsentantIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Stażysta ds. sprzedaży (m/k) (Verkaufstraine (m/w))

Pracownik sprzedaży (VertriebsangestellteR)

Asystent sprzedaży (VertriebsassistentIn)

Wewnętrzny przedstawiciel handlowy (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)

Wewnętrzny przedstawiciel handlowy (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)

Przedstawiciel handlowy (VertriebsrepräsentantIn)

Sprzedawca (VertriebssachbearbeiterIn)

Specjalista ds. sprzedaży (VertriebsspezialistIn)

Przedstawiciel handlowy żywności (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Technik sprzedaży w obszarze e-mobility (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)

Technik sprzedaży w branży fotowoltaicznej (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Przetwórcza zamówień (AuftragssachbearbeiterIn)
- Menedżer ofert (Bid-ManagerIn)
- Urzędnik (Bürokaufmann/-frau)
- Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)
- Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Kupujący (EinkäuferIn)
- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Pracownik przemysłowy (Industriekaufmann/-frau)
- Urzędnik techniczny (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401853 Doradca klienta w handlu detalicznym (back office) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Konsultant ds. sprzedaży (m/k) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Sprzedawca (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Asystent sprzedaży (Vertriebsassistent/in)

Informationen im Berufslexikon
(Informationen im Berufslexikon)

-  Sales Assistant (m/w) (Schule)

Informationen im Ausbildungskompass
(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)

 powered by Google Translate

Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZEKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 08. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli 2026.)