

Obchodný referent (VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Obchodní zástupcovia sú zodpovední za spracovanie objednávky na oddeleniach predaja a distribúcie. V závislosti od odvetvia a spoločnosti predávajú výrobky a služby priamo, napr. B. telefonicky, osobne v teréne alebo v kancelárii, ako aj na veľtrhoch, alebo prostredníctvom nepriamych predajných kanálov, ako napr. B. franšízoví partneri, zásielkové spoločnosti, ako aj platformy elektronického obchodu alebo sociálnych médií. Vaše konkrétne úlohy siahajú od poradenstva zákazníkom (v sídle spoločnosti aj telefonicky), sprostredkovania termínov dodania, prípravy ponúk, ako aj predajných a prezentačných dokumentov, spracovania po zadaní objednávky, získania nových zákazníkov cez telefón až po tvorbu predaja, obratu a štatistiky predaja.

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.

Príjem (Einkommen)

Obchodný referent zarába od 2.190 do 3.180 eur hrubého mesačne (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Profesia s učňovským školením : 2.190 až 2.480 brutto eur (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.190 až 2.480 brutto eur (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.470 až 3.180 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Obchodní zástupcovia sú zamestnaní na obchodných oddeleniach stredných a veľkých spoločností. Ďalej nachádzajú uplatnenie vo špedičných spoločnostiach, väčších obchodných spoločnostiach ako aj vo výrobných spoločnostiach so zahranično-obchodnými vzťahmi.

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

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **303**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

**Profesionálne znalosti požadované v reklamách
(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)**

- Príprava ponúk (Angebotserstellung)
- Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung)
- Podpora v teréne (Außendienstbetreuung)
- Objednávkový systém (Bestellwesen)
- Fakturácia (Fakturierung)
- Výpočet (Kalkulation)
- Zákaznícke poradenstvo (Kundenberatung)
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
- Vybavovanie sťažností (Reklamationsbearbeitung)
- Štatistiky predaja (Verkaufsstatistik)
- Prezentácia tovaru (Warenpräsentation)

**Ďalšie odborné schopnosti
(Weitere berufliche Kompetenzen)**

**Základné odborné schopnosti
(Berufliche Basiskompetenzen)**

- Predaj produktov (Produktverkauf)
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
- Spracovanie zmluvy (Vertragsabwicklung)
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)

**Technické odborné znalosti
(Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Softvér na správu objednávok (Auftragsmanagement-Software))
 - Priemyselný obchodný softvér (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Výpočet (Kalkulation)
- Kancelárske a administratívne schopnosti (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Práca v administratívnej kancelárii (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Tvorba štatistík a hodnotení (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
 - Telefónna kompetencia (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefonovanie (Telefonieren))
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronické služby v priemysle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Elektronické obstarávanie (E-Procurement))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Údržba údajov (Datenpflege) (z. B. Zber údajov (Datenerfassung), Údržba kmeňových dát (Stammdatenpflege))
 - Znalosť internetových aplikácií (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znalosť aplikácií kancelárskeho softvéru (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znalosť aplikácie Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znalosť aplikácie Word (Word-Anwendungskenntnisse))
- Znalosť nakupovania (Einkaufskenntnisse)
 - Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Rokovanie o zmluve (Vertragsverhandlung))
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkenntnisse)

- Angličtina (Englisch)
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Informácie o výrobku (Produktinformation), Telefonické poradenstvo (Telefonische Beratung))
 - Riadenie sťažností (Beschwerdemanagement) (z. B. Vybavovanie sťažností (Reklamationsbearbeitung))
 - Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Správa pohľadávok (Claim Management))
- Logistické znalosti (Logistikkenntnisse)
 - Hospodárenie s materiálom (Materialwirtschaft) (z. B. Plánovanie dopytu (Bedarfsplanung))
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Online marketing (Online-Marketing)
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Pozorovania trhu (Marktbeobachtungen))
- Znalosť komunikačných a telekomunikačných technológií (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Vysokofrekvenčná technológia (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Účtovné znalosti (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontrola faktúry (Rechnungskontrolle) (z. B. Fakturácia (Fakturierung))
 - Externé účtovníctvo (Externe Rechnungslegung) (z. B. Základné znalosti účtovníctva (Basiswissen Buchhaltung))
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Ponuky (Angebotswesen), Zadanie objednávky (Auftragserfassung), Vytvorenie potvrdení objednávky (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Poskytovanie informácií o doručení (Erteilen von Lieferauskünften))
- Znalosť štatistiky (Statistikkenntnisse)
 - Štatistické aplikácie (Statistik-Anwendungen) (z. B. Štatistiky predaja (Verkaufsstatistik))
- Znalosti predaja (Verkaufskennntnisse)
 - Správa predaja (Verkaufsadministration)
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Poradenstvo pri predaji (Verkaufsberatung))
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Predaj produktov (Produktverkauf))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Po predaji (After-Sales)
 - Podpora v teréne (Außendienstbetreuung)
 - Priamy predaj (Direktvertrieb)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Online predaj (Online-Vertrieb)
 - Predpredaj (Pre-Sales)
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen))
 - Príprava prezentačných dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Prevádzková pripravenosť (Einsatzbereitschaft)
 - Ambicióznosť (Ehrgeiz)
 - Flexibilita (Flexibilität)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)

- Vyjednávacia sila (Verhandlungsstärke)
- Organizačný talent (Organisationstalent)
- Orientácia na služby (Serviceorientierung)
- Tímová práca (Teamfähigkeit)
- Predajný talent (Verkaufstalent)

Digitálne zručnosti podľa DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 Živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: 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.							

Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typické úrovne znalostí
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Profesia s učňovským školením (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Školenie

(Ausbildung)

Lehre [nQR^v](#)

- Kancelársky úradník (Bürokaufmann/-frau)
- Obchodník / žena v elektronickom obchode (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Kupujúci (EinkäuferIn)
- Veľkoobchodník (Großhandelskaufmann/-frau)
- Priemyselný úradník (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

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie (Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie (Arbeitsumfeld)

- Práca z domu (Home Office)
- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Zástupca zákazníckeho servisu v internom predaji (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Predajný poradca (m/ž) (Sales Consultant (m/w))

Asistent predaja (VertriebsassistentIn)

Odborné špecializácie (Berufsspezialisierungen)

Account Manager v internom predaji (Account-ManagerIn im Innendienst)

Interný predaj (m/z) (Inside Sales (m/w))

Inside Sales Engineer (m/f) (Inside Sales Engineer (m/w))

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

Interný obchodný zástupca (m/f) (Inside Sales Representative (m/w))

Interný obchodný zástupca (VerkaufsinendienstmitarbeiterIn)

Interný obchodný referent (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Interný koordinátor predaja (InnendienstkoordinatorIn)

Servisný dispečer (ServicedisponentIn)

Administrátor predaja (VerkaufsadministratorIn)

Predpredajný predajný poradca (Pre-Sales-VertriebsberaterIn)

Predpredajný konzultant (m/f) (Pre-Sales Consultant (m/w))

Predpredajný podporovateľ (m/f) (Pre-Sales Supporter (m/w))

Podpora po predaji (m/f) (Post-Sales Support (m/w))

Správca kmeňových údajov zákazníka (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Vedúci interného predaja (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Vývozný referent (Obchodný referent) (ExportsachbearbeiterIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Asistent predaja (m/ž) (Sales Assistant (m/w))

Asistent predaja (m/ž) (Sales Assistent (m/w))

Asistent predaja (SalesassistentIn)

Predajný poradca (m/ž) (Sales Consultant (m/w))

Zástupca zákazníckeho servisu v internom predaji (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)

Obchodný zástupca (Obchodný referent) (VerkaufsrepräsentantIn (VerkaufssachbearbeiterIn))

Predajný praktikant (m/ž) (Verkaufstrainee (m/w))

Zamestnanec predaja (VertriebsangestellteR)

Asistent predaja (VertriebsassistentIn)

Interný obchodný zástupca (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)

Interný obchodný zástupca (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)

Obchodný zástupca (VertriebsrepräsentantIn)

Obchodníčka (VertriebssachbearbeiterIn)

Predajný špecialista (VertriebsspezialistIn)

Zástupca predaja potravín (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Predajný technik v oblasti e-mobility (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)

Predajný technik v sektore fotovoltaiky (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Spracovateľ objednávky (AuftragssachbearbeiterIn)
- Manažér ponuky (Bid-ManagerIn)
- Kancelársky úradník (Bürokaufmann/-frau)
- Manažér elektronického obchodu (E-Commerce-ManagerIn)
- IT referent (EDV-Kaufmann/-frau)
- Kupujúci (EinkäuferIn)
- Veľkoobchodník (Großhandelskaufmann/-frau)
- Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)
- Priemyselný úradník (Industriekaufmann/-frau)
- Technický referent (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Technik predaja (VertriebstechnikerIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Predaj, poradenstvo, nákup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šesťmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401853 Poradca pre zákazníkov v maloobchode (back office) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Konzultant predaja (m / f) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Obchodný referent (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Asistent predaja (Vertriebsassistent/in)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

-  Sales Assistant (m/w) (Schule)

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Obchodný referent (VerkaufssachbearbeiterIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOĽAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNU ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 08. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli 2026.)