

## Prodajalec (VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen



### Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajalci so odgovorni za obdelavo naročil v prodajnih in distribucijskih oddelkih. Odvisno od panoge in podjetja neposredno prodajajo izdelke in storitve, npr. B. po telefonu, osebno na terenu ali v pisarni, pa tudi na sejnih ali prek posrednih prodajnih poti, kot je npr. B. franšizni partnerji, podjetja za naročanje po pošti ter platforme za e-trgovino ali družbene medije. Vaše posebne naloge segajo od svetovanja strankam (tako na lokaciji podjetja kot po telefonu), določanja datumov dostave, priprave ponudb ter prodajnih in predstavitvenih dokumentov, obdelave po oddaji naročila, pridobivanja novih strank po telefonu do ustvarjanja prodaje, prometa in 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.

### Dohodek (Einkommen)

Prodajalec zasluži od 2.190 do 3.180 evrov bruto na mesec (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Poklic z vajeništvom : 2.190 do 2.480 evro bruto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju : 2.190 do 2.480 evro bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.470 do 3.180 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

### Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Prodajalci so zaposleni v prodajnih oddelkih srednje velikih in velikih podjetij. Poleg tega se zaposlijo v špediterskih podjetjih, večjih trgovskih podjetjih in v proizvodnih podjetjih z zunanjetrgovinskimi odnosi.

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

### Trenutna prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): ) **352**  v sobo za e-delo AMS ( zum AMS-eJob-Room)

### Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih

### **(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)**

- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Obdelava naročila (Auftragsabwicklung)
- Podpora terenske službe (Außendienstbetreuung)
- Sistem naročanja (Bestellwesen)
- Fakturiranje (Fakturierung)
- Izračun (Kalkulation)
- Svetovanje strankam (Kundenberatung)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
- Obdelava pritožbe (Reklamationsbearbeitung)
- Statistika prodaje (Verkaufsstatistik)
- Predstavitev blaga (Warenpräsentation)

### **Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)**

#### **Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)**

- Prodaja izdelkov (Produktverkauf)
- Obdelava (Sachbearbeitung)
- Obdelava pogodbe (Vertragsabwicklung)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

#### **Tehnično strokovno znanje (Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
  - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Programska oprema za upravljanje naročil (Auftragsmanagement-Software))
  - Industrijska programska oprema (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
  - Izračun (Kalkulation)
- Pisarniške in administrativne sposobnosti (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
  - Administrativno pisarniško delo (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Oblikovanje statistik in ocen (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
  - Telefonska usposobljenost (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefoniranje (Telefonieren))
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
  - Elektronske storitve v industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. E-javna naročila (E-Procurement))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
  - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Zbiranje podatkov (Datenerfassung), Vzdrževanje glavnih podatkov (Stammdatenpflege))
  - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskenntnisse)
  - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Poznavanje aplikacij Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znanje uporabe Worda (Word-Anwendungskenntnisse))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskenntnisse)
  - Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o pogodbi (Vertragsverhandlung))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
  - Angleščina (Englisch)

- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Podatki o izdelku (Produktinformation), Telefonski nasveti (Telefonische Beratung))
  - Upravljanje pritožb (Beschwerdemanagement) (z. B. Obdelava pritožbe (Reklamationsbearbeitung))
  - Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
  - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje terjatev (Claim Management))
- Logistično znanje (Logistikkenntnisse)
  - Upravljanje materialov (Materialwirtschaft) (z. B. Načrtovanje povpraševanja (Bedarfsplanung))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
  - Spletno trženje (Online-Marketing)
  - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Tržne ugotovitve (Marktbeobachtungen))
- Poznavanje komunikacijskih in telekomunikacijskih tehnologij (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
  - Visokofrekvenčna tehnologija (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Računovodsko znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
  - Kontrola računa (Rechnungskontrolle) (z. B. Fakturiranje (Fakturierung))
  - Zunanje računovodstvo (Externe Rechnungslegung) (z. B. Osnovno poznavanje računovodstva (Basiswissen Buchhaltung))
- Obdelava (Sachbearbeitung)
  - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Ponudbe (Angebotswesen), Vnos naročila (Auftragserfassung), Izdelava potrditev naročil (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Zagotavljanje informacij o dostavi (Erteilen von Lieferauskünften))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
  - Statistične aplikacije (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
  - Upravljanje prodaje (Verkaufsadministration)
  - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Prodajno svetovanje (Verkaufsberatung))
  - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja izdelkov (Produktverkauf))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
  - Po prodaji (After-Sales)
  - Podpora terenske službe (Außendienstbetreuung)
  - Neposredna prodaja (Direktvertrieb)
  - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
  - Spletna prodaja (Online-Vertrieb)
  - Predprodaja (Pre-Sales)
  - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
  - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
  - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen))
  - Priprava predstavitvenih dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

### **Splošne poklicne sposobnosti (Überfachliche berufliche Kompetenzen)**

- Operativna pripravljenost (Einsatzbereitschaft)
  - Ambicioznost (Ehrgeiz)
  - Prilagodljivost (Flexibilität)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
  - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)

- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Usmerjenost v storitve (Serviceorientierung)
- Skupinsko delo (Teamfähigkeit)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

**Digitalne veščine glede na DigComp  
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p><b>Opis:</b> 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.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah  
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	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 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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.

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje  
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Tipične stopnje spretnosti  
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic z vajeništvom (Beruf mit Lehrausbildung)
- Poklic na srednji poklicni šoli in tehničnem usposabljanju (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

## **Usposabljanje (Ausbildung)**

### **Lehre [NQ<sup>v</sup>](#)**

- Pisarniški uradnik (Bürokaufmann/-frau)
- Poslovnež / ženska v e-trgovini (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Kupec (EinkäuferIn)
- Trgovec na debelo (Großhandelskaufmann/-frau)
- Industrijski uradnik (Industriekaufmann/-frau)

### **BMS - Berufsbildende mittlere Schule [NQ<sup>v</sup>](#)**

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

### **BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQ<sup>v</sup>](#)**

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

### **AHS - Allgemeinbildende höhere Schule**

## **Nadaljnje izobraževanje (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

### **Znanje nemščine po 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.

### **Dodatne strokovne informacije (Weitere Berufsinfos)**

#### **Delovno okolje (Arbeitsumfeld)**

- Domača pisarna (Home Office)
- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

#### **Strokovne specializacije (Berufsspezialisierungen)**

Vodja računa v interni prodaji (Account-ManagerIn im Innendienst)

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

Notranji prodajni inženir (m/ž) (Inside Sales Engineer (m/w))

Vodja notranje prodaje (m/ž) (Inside Sales Manager (m/w))

Notranji komercialist (m/ž) (Inside Sales Representative (m/w))

Notranji komercialist (VerkaufsinendienstmitarbeiterIn)

Notranji komercialist (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Notranji koordinator prodaje (InnendienstkoordinatorIn)

Servisni dispečer (ServicedisponentIn)

Administrator prodaje (VerkaufsadministratorIn)

Prodajni svetovalec pred prodajo (Pre-Sales-VertriebsberaterIn)

Predprodajni svetovalec (m/ž) (Pre-Sales Consultant (m/w))

Predprodajni podpornik (m/ž) (Pre-Sales Supporter (m/w))

Poprodajna podpora (m/ž) (Post-Sales Support (m/w))

Upravljevec matičnih podatkov stranke (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Vodja notranje prodaje (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Izvozni uradnik (ExportsachbearbeiterIn)

Prodajni pomočnik (m/ž) (Sales Assistant (m/w))  
Prodajni pomočnik (m/ž) (Sales Assistent (m/w))  
Prodajni pomočnik (SalesassistentIn)  
Prodajni svetovalec (m/ž) (Sales Consultant (m/w))

Predstavniki službe za stranke v interni prodaji (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)  
Prodajni zastopnik (VerkaufsrepräsentantIn)  
Prodajni pripravnik (m/ž) (Verkaufstraineé (m/w))  
Prodajni delavec (VertriebsangestellteR)  
Prodajni pomočnik (VertriebsassistentIn)  
Notranji komercialist (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)  
Notranji komercialist (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)  
Prodajni zastopnik (VertriebsrepräsentantIn)  
Prodajni referent (VertriebssachbearbeiterIn)  
Prodajni specialist (VertriebsspezialistIn)

Prodajni zastopnik živil (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Prodajni tehnik na področju e-mobilnosti (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)  
Prodajni tehnik v sektorju fotovoltaike (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

### **Sorodni poklici**

#### **(Verwandte Berufe)**

- Obdelovalec naročil (AuftragssachbearbeiterIn)
- Upravitelj ponudb (Bid-ManagerIn)
- Pisarniški uradnik (Bürokaufmann/-frau)
- Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)
- IT referent (EDV-Kaufmann/-frau)
- Kupec (EinkäuferIn)
- Uradnik na drobno (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Trgovec na debelo (Großhandelskaufmann/-frau)
- Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)
- Industrijski uradnik (Industriekaufmann/-frau)
- Tehnični uradnik (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

### **Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS**

#### **(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)**

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

- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

### **Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)**

#### **(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))**


- 401853 Svetovalec za stranke v maloprodaji (zaledni urad) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Prodajni svetovalec (m / ž) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Prodajalec (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Pomočnik pri prodaji (Vertriebsassistent/in)

### **Informacije v poklicnem leksikonu**

#### **(Informationen im Berufslexikon)**

-  Sales Assistant (m/w) (Schule)

**Informacije v kompasu za vadbo**  
**(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Prodajalec (VerkaufssachbearbeiterIn)

 powered by **Google Translate**

Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN 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.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)