

Співробітник відділу продажів (м/ж) (VerkaufssachbearbeiterIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Продавці відповідають за обробку замовлень у відділах продажу та розподілу. Залежно від галузі та компанії, вони продають продукти та послуги безпосередньо, напр. В. по телефону, особисто на місцях чи в офісі, а також на торгових ярмарках або через непрямі канали продажу, наприклад. В. франчайзингові партнери, компанії з поштового замовлення, а також платформи електронної комерції чи соціальних мереж. Ваші конкретні завдання включають консультування клієнтів (як у місці розташування компанії, так і по телефону), узгодження термінів доставки, підготовки пропозицій та документів з продажу та презентації, обробки після розміщення замовлення, залучення нових клієнтів по телефону та створення збуту, товарообігу та продажу. статистика.

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 Neukquisition von KundInnen bis hin zum Erstellen von Absatz-, Umsatz und Verkaufsstatistiken.

Дохід (Einkommen)

Співробітник відділу продажів (м/ж) заробляє від 2.190 до 3.180 євро брутто на місяць (VerkaufssachbearbeiterInnen verdienen ab 2.190 bis 3.180 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Професія з учнівською підготовкою : від 2.190 до 2.480 євро брутто (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Професія з середньою професійно-технічною освітою : від 2.190 до 2.480 євро брутто (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.480 Euro brutto)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 2.470 до 3.180 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.180 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

У відділах продажів середніх і великих компаній працюють продавці. Вони також зайняті в експедиторських компаніях, більших торгових компаніях і у виробничих компаніях, які мають зовнішньоторговельні відносини.

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

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [352](#) до кімнати електронних вакансій AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Створення пропозиції (Angebotserstellung)
- Обробка замовлення (Auftragsabwicklung)
- Польова служба підтримки (Außendienstbetreuung)
- Замовлення (Bestellwesen)
- Виставлення рахунків (Fakturierung)
- Розрахунок (Kalkulation)
- Консультації клієнтів (Kundenberatung)
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Розгляд скарг (Reklamationsbearbeitung)
- Статистика продажів (Verkaufsstatistik)
- Презентація товарів (Warenpräsentation)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Продаж продукту (Produktverkauf)
- обробки (Sachbearbeitung)
- Обробка договору (Vertragsabwicklung)
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Програмне забезпечення для керування замовленнями (Auftragsmanagement-Software))
 - Спеціальне програмне забезпечення для бізнесу (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Розрахунок (Kalkulation)
- Офісні та адміністративні навички (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Адміністративне діловодство (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Створення статистики та оцінок (Erstellung von Statistiken und Auswertungen))
 - Навички телефонування (Telefonierkompetenz) (z. B. Телефон (Telefonieren))
- Навички електронної комерції (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Електронні послуги в промисловості (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Електронні закупівлі (E-Procurement))
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Ведення даних (Datenpflege) (z. B. Збір даних (Datenerfassung), Ведення основних даних (Stammdatenspflege))
 - Знання Інтернет-додатків (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Знання офісного програмного забезпечення (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Знання програми Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Знання застосування Word (Word-Anwendungskenntnisse))
- Навички закупівлі (Einkaufskenntnisse)

- Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (з. В. Укладання договору (Vertragsverhandlung))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Консультаційна компетентність (Beratungskompetenz) (з. В. Інформація про продукт (Produktinformation), Телефонна консультація (Telefonische Beratung))
 - Управління скаргами (Beschwerdemanagement) (з. В. Розгляд скарг (Reklamationsbearbeitung))
 - Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (з. В. Управління претензіями (Claim Management))
- Знання логістики (Logistikkenntnisse)
 - Управління матеріалами (Materialwirtschaft) (з. В. MRP (Bedarfsplanung))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Інтернет-маркетинг (Online-Marketing)
 - Дослідження ринку (Marktforschung) (з. В. Спостереження ринку (Marktbeobachtungen))
- Знання комунікаційних та телекомунікаційних технологій (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Високочастотні технології (Hochfrequenztechnik) (з. В. RFID (RFID))
- Знання бухгалтерського обліку (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Контроль рахунків-фактур (Rechnungskontrolle) (з. В. Виставлення рахунків (Fakturierung))
 - Зовнішній облік (Externe Rechnungslegung) (з. В. Базові знання бухгалтерського обліку (Basiswissen Buchhaltung))
- обробки (Sachbearbeitung)
 - Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (з. В. Цитати (Angebotswesen), Введення замовлення (Auftragserfassung), Створення підтверджень замовлення (Erstellung von Auftragsbestätigungen), Надання інформації про доставку (Erteilen von Lieferauskünften))
- Знання статистики (Statistikkenntnisse)
 - Статистичні програми (Statistik-Anwendungen) (з. В. Статистика продажів (Verkaufsstatistik))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Адміністрація збуту (Verkaufsadministration)
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (з. В. Консультації з продажу (Verkaufsberatung))
 - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (з. В. Продаж продукту (Produktverkauf))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Після продажу (After-Sales)
 - Польова служба підтримки (Außendienstbetreuung)
 - Прямі продажі (Direktvertrieb)
 - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
 - Онлайн-продажі (Online-Vertrieb)
 - Попередній продаж (Pre-Sales)
 - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Реалізація продукції (Vertrieb von Produkten)
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (з. В. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen))
 - Створення презентаційних документів (Erstellung von Präsentationsunterlagen)

Передача професійних навичок (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Готовність (Einsatzbereitschaft)
 - амбіції (Ehrgeiz)
 - Гнучкість (Flexibilität)

- IT-спорідненість (IT-Affinität)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Організаційний талант (Organisationstalent)
- Сервісна орієнтація (Serviceorientierung)
- Вміння працювати в команді (Teamfähigkeit)
- Талант продажів (Verkaufstalent)

**Цифрові навички згідно з DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: 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>							

**Детальна інформація про цифрові навички
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння	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 - Обробка інформації та даних	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 - Спілкування, взаємодія та співпраця	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 - Створення, виготовлення та публікація	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 - Безпека та стале використання ресурсів	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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання	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.

**Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Типові рівні кваліфікації
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Професія з учнівською підготовкою (Beruf mit Lehrausbildung)
- Професія з середньою професійно-технічною освітою (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Освіта

(Ausbildung)

Lehre [NQ^{IV}](#)

- Канцелярський службовець (Bürokaufmann/-frau)
- Продавець електронної комерції (E-Commerce-Kaufmann/-frau)
- Покупець (EinkäuferIn)
- Оптовий торговець (Großhandelskaufmann/-frau)
- Промисловий службовець (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

Неперервна освіта

(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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- домашній офіс (Home Office)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Менеджер з роботи з внутрішніми продажами (Account-ManagerIn im Innendienst)

Внутрішні продажі (м/ж) (Inside Sales (m/w))

Інженер внутрішніх продажів (м/ж) (Inside Sales Engineer (m/w))

Менеджер з внутрішніх продажів (м/ж) (Inside Sales Manager (m/w))

Внутрішній торговий представник (м/ж) (Inside Sales Representative (m/w))

Внутрішній торговий представник (VerkaufsinendienstmitarbeiterIn)

Внутрішній продавець (VerkaufssachbearbeiterIn im Innendienst)

Внутрішній координатор продажів (InnendienstkoordinatorIn)

Диспетчер служби (ServicedisponentIn)

Адміністратор з продажу (VerkaufsadministratorIn)

Продавець-консультант передпродажної роботи (Pre-Sales-VertriebsberaterIn)

Передпродажний консультант (м/ж) (Pre-Sales Consultant (m/w))

Передпродажний супровід (м/ж) (Pre-Sales Supporter (m/w))

Післяпродажна підтримка (м/ж) (Post-Sales Support (m/w))

Менеджер основних даних клієнта (KundInnenstammdatenmanagerIn)

Начальник відділу внутрішніх продажів (LeiterIn des Vertriebsinnendienstes)

Референт з експорту (ExportsachbearbeiterIn)

Продавець-помічник (м/ж) (Sales Assistant (m/w))
Продавець-помічник (м/ж) (Sales Assistent (m/w))
Продавець-консультант (SalesassistentIn)
Продавець-консультант (м/ж) (Sales Consultant (m/w))

Представник клієнтської служби внутрішніх продажів (KundInnenbetreuerIn im Vertriebsinnendienst)
Торговий представник (VerkaufsrepräsentantIn)
Продавець-стажист (м/ж) (Verkaufstraineee (m/w))
Торговий працівник (VertriebsangestellteR)
Продавець-помічник (VertriebsassistentIn)
Внутрішній торговий представник (VertriebsinnendienstmitarbeiterIn)
Внутрішній торговий представник (VertriebsmitarbeiterIn im Innendienst)
Торговий представник (VertriebsrepräsentantIn)
Продавець (VertriebssachbearbeiterIn)
Спеціаліст з продажу (VertriebsspezialistIn)

Торговий представник харчових продуктів (VerkaufsrepräsentantIn für Nahrungsmittel)

Технік з продажу в сфері e-mobility (VertriebstechnikerIn im Bereich E-Mobilität)

Технік з продажу в секторі фотоелектричних (VertriebstechnikerIn im Bereich Photovoltaik)

Суміжні професії (Verwandte Berufe)

- Менеджер з замовлень (м/ж) (AuftragssachbearbeiterIn)
- Менеджер з тендерних заявок (м/ж) (Bid-ManagerIn)
- Офісний службовець (м/ж) (Bürokaufmann/-frau)
- Менеджер з електронної комерції (м/ж) (E-Commerce-ManagerIn)
- IT-спеціаліст (м/ж) (EDV-Kaufmann/-frau)
- Менеджер з закупівель (м/ж) (EinkäuferIn)
- Продавець роздрібною торгівлі (м/ж) (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Оптовий торговець (м/ж) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)
- Промисловий службовець (м/ж) (Industriekaufmann/-frau)
- Технічний працівник (м/ж) (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Спеціаліст з продажу (м/ж) (VertriebstechnikerIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)

- Продажі, консультації, закупівлі (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401853 Менеджер по роботі з роздрібною торгівлею (бек-офіс) (Kundenbetreuer/in im Handel (Innendienst))
- 760172 Продавець-консультант (чоловік/жінка) (Sales Consultant (m./w.))
- 780114 Продавець (Verkaufssachbearbeiter/in)
- 780137 Продавець-помічник (Vertriebsassistent/in)

Інформація у професійному словнику

(Informationen im Berufslexikon)

-  Sales Assistant (m/w) (Schule)

Інформація в навчальному компасі

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Співробітник відділу продажів (м/ж) (VerkaufssachbearbeiterIn)

 powered by **Google Translate**

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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.

Цей професійний профіль було оновлено 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)