

Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy sprzętu elektrycznego i elektronicznego kupują, przechowują, doradzają klientom oraz sprzedają artykuły elektryczne i elektroniczne w punktach sprzedaży detalicznej. Sprzedają produkty i urządzenia elektryczne, takie jak AGD, źródła światła, elektronikę rozrywkową, artykuły elektroinstalacyjne, a także poszczególne komponenty.

Elektro- und ElektronikverkäuferInnen führen in Einzelhandelsbetrieben den Einkauf, die Lagerung, die Beratung der KundInnen und den Verkauf von elektrotechnischen und elektronischen Waren durch. Sie verkaufen Elektroprodukte und -geräte wie z.B. Elektrohaushaltsgeräte, Leuchtmittel, Unterhaltungselektronik, Elektroinstallationswaren und auch einzelne Komponenten.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego zarabia od 2.190 do 2.200 euro brutto miesięcznie (Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat).

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.200 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy sprzętu elektrycznego i elektronicznego pracują w niezależnych sklepach detalicznych, w oddziałach dużych sieci handlowych oraz w działach elektrycznych/elektronicznych domów towarowych.

Elektro- und ElektronikverkäuferInnen arbeiten in selbständigen Einzelhandelsgeschäften, in Filialen großer Einzelhandelsketten und in Elektro-/Elektronik-Abteilungen von Kaufhäusern.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **43**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

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

- Obsługa kas komputerowych (Bedienung von Computerkassen)
- Sprzedaż cyfrowa (Digitaler Verkauf)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Działalność magazynowa (Lagertätigkeit)
- Etykietowanie cen (Preisauszeichnung)
- Wspornik półki (Regalbetreuung)
- Odbiór naprawy (Reparaturannahme)
- Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf)
- Systemy telefoniczne (Telefonanlagen)
- Sprzedaż elektroniki użytkowej (Verkauf von Unterhaltungselektronik)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Produkty elektryczne i telekomunikacyjne (Elektro- und Telekommunikationsprodukte)
- Urządzenia elektryczne (Elektrogeräte)
- Elektronika użytkowa (Unterhaltungselektronik)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produkty elektryczne i telekomunikacyjne (Elektro- und Telekommunikationsprodukte) (z. B. Urządzenia elektryczne (Elektrogeräte))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
- Wsparcie informatyczne (IT-Support)
 - Szkolenia informatyczne (EDV-Schulung)
- Umiejętności kasjera (Kassierkenntnisse)
 - Gotówka na sprzedaży (Kassieren im Verkauf)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Sprawdzenie stanu towaru (Kontrolle des Warenzustands))
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Przyjmowanie towarów (Warenübernahme))
- Wiedza księgową (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Rachunkowość zewnętrzną (Externe Rechnungslegung) (z. B. Inwentarz (Inventur))
- Wiedza o transporcie (Transportabwicklungskenntnisse)
 - Usługi dostawcze (Zustelldienste) (z. B. Dostawa sprzętu elektrycznego i AGD (Lieferung von Elektro- und Haushaltsgeräten))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf)
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung)
 - Handel detaliczny (Einzelhandel) (z. B. Sprzedaż elektroniki (Elektronik-Verkauf), Sprzedaż sprzętu multimedialnego (Verkauf von Multimedia-Geräten), Sprzedaż elektroniki użytkowej (Verkauf von Unterhaltungselektronik))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Życzliwość (Freundlichkeit)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
 - Zadbany wygląd (Gepflegtes Äußeres)
 - Dzięki uprzejmości (Höflichkeit)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Towarzyskość (Kontaktfreude)

- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Zrozumienie techniczne (Technisches Verständnis)
- 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:Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren (Lager, Verkaufsfläche). Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient 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	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Automatisierte Bestandskontrolle, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) 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	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Komunikacja, interakcja i współpraca	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen 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	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen 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 beispielsweise im Umgang mit KundInnendaten, entdecken.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	Elektro- und ElektronikverkäuferInnen erkennen technische Probleme und können alltägliche Probleme selbstständig lösen. Sie sind in der Lage arbeitstypische digitale Anwendungen auch in neuen Arbeitssituationen einzusetzen und sich fehlende digitale Kompetenzen anzueignen.

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

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)

Szkolenie

(Ausbildung)

Lehre

- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na handlu detalicznym (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na sprzęcie i sprzęcie (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie w zakresie elektryki i elektroniki (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na perfumerii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na telekomunikacji (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie dotyczącym zegarków i biżuterii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, dodatkowy nacisk na sprzedaż cyfrową (Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca zdjęć i multimediów (Foto- und Multimediakaufmann/-frau)
- Sprzedawca wyrobów medycznych (Medizinproduktekaufmann/-frau)

Kształcenie ustawiczne

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Berufsspezifische Normen und Richtlinien
- E-Commerce
- Elektro- und Telekommunikationsprodukte
- Lagerhaltung
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufstechniken
- Warenpräsentation

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Medien, Medientechnik und -produktion

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheitskenntnisse
- Fremdsprachen
- Kundenberatung
- Warenwirtschaftssysteme

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel 
- Branchenvertretungen
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe

- Fachhochschulen

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können und im Team umfassend kommunizieren. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht die Beratung und Information von Kundinnen und Kunden, wobei der Aspekt der fachlichen Beratung eine sehr gute Sprachbeherrschung erforderlich machen kann. Für den Einstieg in die Ausbildung kann eine durchschnittliche Sprachbeherrschung (Niveau B1) ausreichend sein. Für die Berufsausübung sollten aber auf jeden Fall gute Deutschkenntnisse (mindestens Niveau B2) erreicht werden.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Ciągłe chodzenie (Ständiges Gehen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawca w handlu detalicznym – doradztwo elektryczne/elektroniczne (Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-/Elektronikberatung)

Sprzedawca elektroniki audio i wideo (ElektrofachverkäuferIn für Audio und Video)

Sprzedawca artykułów elektrycznych (ElektrowarenverkäuferIn)

Sprzedawca sprzętu AGD (HaushaltsgeräteverkäuferIn)

Sprzedawca sprzętu kuchennego (Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego)

(KüchengeräteverkäuferIn (Elektro- und ElektronikverkäuferIn))

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

*Usługi handlu detalicznego ze specjalizacją w towarach elektrycznych i elektronicznych (handel detaliczny artykułami elektrycznymi i elektronicznymi) (*Retail trade services specialising in electrical and electronic goods (electrical and electronic goods retail trader))

Sprzedawca w handlu detalicznym – doradztwo elektryczne/elektroniczne (Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-/Elektronikberatung)

Sprzedawca elektroniki (ElektrofachverkäuferIn)

Sprzedawca artykułów elektrycznych (ElektrowarenverkäuferIn)

Sprzedawca elektroniki audio i wideo (ElektrofachverkäuferIn für Audio und Video)

Sprzedawca elektroniki użytkowej (UnterhaltungselektronikverkäuferIn)

Konsultant ds. sprzedaży nowych mediów (VerkaufsberaterIn für Neue Medien)

Sprzedawca sprzętu AGD (HaushaltsgeräteverkäuferIn)

Sprzedawca sprzętu kuchennego (Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego)

(KüchengeräteverkäuferIn (Elektro- und ElektronikverkäuferIn))

Sprzedawca techniczny (Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego) (Technische VerkäuferIn (Elektro- und ElektronikverkäuferIn))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Sprzedawca sklepu ze sprzętem (BaumarktverkäuferIn)
- Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Doradca ds. wyposażenia (EinrichtungsberaterIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Sprzedawca artykułów fotograficznych (FotoartikelverkäuferIn)
- Pracownik centrum ogrodniczego (Gartencenterkaufmann/-frau)
- Sprzedawca artykułów spożywczych i delikatesów (Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn)
- Sprzedawca artykułów sportowych (SportartikelverkäuferIn)
- Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)
- Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- Handel detaliczny, hurtowy i internetowy (Einzel-, Groß- und Online-Handel)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechsteller))

- 400305 Sprzedawca urządzeń gospodarstwa domowego (Haushaltsgeräteverkäufer/in)
- 400306 Sprzedawca urządzeń kuchennych (Küchengeräteverkäufer/in)
- 401201 Sprzedawca artykułów elektrycznych (Elektrowarenverkäufer/in)
- 401202 Sprzedawca sprzętu elektrycznego (audio/wideo) (Elektrofachverkäufer/in (Audio/Video))
- 401844 Sprzedawca detaliczny - porady elektryczne i elektroniczne (Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-Elektronikberatung)
- 4018A2 Sprzedawca detaliczny - porady elektryczne i elektroniczne (Einzelhandelskaufmann/-frau - Elektro-Elektronikberatung)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (Lehre)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA 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 JEDLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)