

Voditelj proizvoda (m/ž) (ProduktmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Voditelji proizvoda rade na sučelju između proizvodnje i prodaje. Vi pratite i koordinirate razvoj novih proizvoda od ideje do lansiranja na tržište te ste odgovorni za tržišnu orijentaciju postojećih proizvoda. Izrađujete analize tržišta, definirate nove proizvode i razvijate marketinške ciljeve i strategije. Kao dio svog posla, voditelji proizvoda često su odgovorni za predstavljanje tvrtke na stručnim događanjima, sajmovima i kongresima. Za razliku od marketing menadžmenta, oni su odgovorni za cijeli proizvodni ciklus pojedinačnih proizvoda ili grupa proizvoda i često zahtijevaju specifična industrijska znanja.

Produktmanagerinnen und Produktmanager arbeiten an der Schnittstelle von Produktion und Vertrieb. Sie begleiten und koordinieren die Neuentwicklung von Produkten von der Idee bis zur Markteinführung und sind für die marktbezogene Ausrichtung bestehender Produkte verantwortlich. Sie erstellen Marktanalysen, definieren neue Produkte und entwickeln Marketingziele und -strategien. Im Rahmen ihrer Tätigkeit sind Produktmanagerinnen und Produktmanager oft auch für die Repräsentation des Unternehmens auf Fachveranstaltungen, Messen und Kongressen verantwortlich. Im Gegensatz zum Marketing Management sind sie für den ganzen Produktzyklus einzelner Produkte oder Produktgruppen verantwortlich und benötigen häufig spezifische Branchenkenntnisse.

prihod (Einkommen)

Voditelj proizvoda (m/ž) zarađuje od 2.320 do 4.350 eura bruto mjesečno (ProduktmanagerInnen verdienen ab 2.320 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.320 do 3.490 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.320 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademsko zanimanje : 3.060 do 4.350 eura bruto (Akademischer Beruf: 3.060 bis 4.350 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Voditelji proizvoda pronalaze prilike za posao u tvrtkama u svim gospodarskim sektorima. Osim proizvodnog sektora, uslužna djelatnost postaje sve važnija kao profesionalno područje, posebice u financijskom i farmaceutskom sektoru zbog zakonskih zahtjeva.

Produktmanagerinnen und Produktmanager finden in Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche Beschäftigungsmöglichkeiten. Als Berufsfeld gewinnt neben dem produzierenden Sektor die Dienstleistungsbranche zusehends an Bedeutung, insbesondere im Finanz- und Pharmabereich auf Grund gesetzlicher Vorgaben.

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **100**  u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz)

- Razvoj poslovanja (Business Development)
- Odnos s kupcima (Customer Relationship Management)
- Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien)
- Analiza konkurencije (Konkurrenzanalyse)
- Analize tržišta (Marktanalysen)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
- Internetski marketing (Online-Marketing)
- Lansiranje proizvoda (Produkteinführung)
- Razvoj proizvoda (Produktentwicklung)
- Kontrola projekata (Projektcontrolling)
- Pisanje PR tekstova (Verfassen von PR-Texten)
- Znanje o prodaji (Verkaufskennntnisse)
- Znanje o prodaji (Vertriebskennntnisse)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
- Marketinško znanje (Marketingkennntnisse)
- Vještine upravljanja projektima (Projektmanagement-Kennntnisse)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse)
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM sustavi (CRM-Systeme), Sustavi informacija o proizvodima (Produktinformationssysteme))
 - Sektorski poslovni softver (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskennntnisse)
 - Obračun (Kalkulation) (z. B. Cjenovna politika (Preispolitik))
 - Izračun prognoze (Prognoserechnung) (z. B. Predviđanje prodaje (Absatzprognose))
- Vještine e-trgovine (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Razvoj strategija e-trgovine (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Razvoj C2C strategija (Entwicklung von C2C-Strategien))
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Pretvorba formata (Format-Konvertierung)
 - Osnovno znanje o hardveru (Hardwaregrundkennntnisse)
 - Znanje o primjeni uredskog softvera (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Poznavanje programa Excel (Excel-Anwendungskennntnisse), Poznavanje aplikacije Powerpoint (Powerpoint-Anwendungskennntnisse))
- Poznavanje softvera za grafiku, web dizajn i uređivanje slika (Grafik-, Web-Design- und Bildbearbeitungssoftware-Kennntnisse)
 - Grafički softver (Grafik-Software) (z. B. Photoshop (Photoshop))
- Vještine industrijskog dizajna (Industrial-Design-Kennntnisse)
 - Dizajn proizvoda (Produktdesign)
 - Razvoj proizvoda (Produktentwicklung) (z. B. Razvoj prehrambenih proizvoda (Lebensmittelproduktentwicklung), Projektiranje (Design Engineering))
- Vještine upravljanja IT projektima i savjetovanja (IT-Projektmanagement- und Consultingkennntnisse)

- Inženjering zahtjeva (Requirements Engineering)
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz) (z. B. Informacije o proizvodu (Produktinformation))
 - Odnos s kupcima Management (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje zahtjevima (Claim Management))
 - Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Znanje iz logistike (Logistikkenntnisse)
 - Tehnička logistika (Technische Logistik)
 - Upravljanje materijalima (Materialwirtschaft) (z. B. Planiranje zahtjeva (Bedarfsplanung))
- Vještine upravljanja (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje proizvodima (Produktmanagement) (z. B. Strategija proizvoda (Produktstrategie), Upravljanje životnim ciklusom proizvoda (Produktlebenszyklusmanagement) 🌱)
 - Strateško korporativno upravljanje (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Inovacije upravljanje (Innovationsmanagement))
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Izrada marketinških dokumenata (Erstellung von Marketingunterlagen)
 - Upravljanje kampanjom (Kampagnenmanagement)
 - Automatizacija marketinga (Marketing Automation)
 - Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurencije (Konkurrenzanalyse), Analize tržišta (Marktanalysen), Analiza proizvoda (Produktanalyse))
 - Internetski marketing (Online-Marketing) (z. B. Marketing društvenih medija (Social Media Marketing))
 - Oglašavanje (Werbung)
- PR vještine (PR-Kenntnisse)
 - Vrste odnosa s javnošću (PR-Arten) (z. B. PR za proizvod (Produkt-PR))
- Vještine upravljanja projektima (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Metode upravljanja projektima (Projektmanagement-Methoden) (z. B. Kanban (upravljanje projektima) (Kanban (Projektmanagement)))
 - Alati za upravljanje projektima (Projektmanagement-Tools) (z. B. analiza ciljne skupine (Zielgruppenanalyse))
- Znanje o upravljanju kvalitetom (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - CIP - postupak neprekidnog usavršavanja (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) (z. B. Optimizacija proizvoda (Produktoptimierung))
- Vještine razvoja softvera (Softwareentwicklungskenntnisse)
 - Standardi i norme za razvoj softvera (Softwareentwicklungsstandards und -normen) (z. B. CMMI (CMMI))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Stvaranje statistike (Statistikerstellung) (z. B. Stvaranje pivot-tablica (Erstellung von Pivot-Tabellen))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja proizvoda (Produktverkauf))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Pretprodaja (Pre-Sales)
 - Prodaja proizvoda (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien))
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Izrada prezentacijskih dokumenata (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen), Održavanje kratkog predavanja (Abhalten von Kurzvorträgen))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operativna spremnost (Einsatzbereitschaft)
- Dobar izgled (Gutes Auftreten)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
- Usmjerenost na kupca (Kundenorientierung)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Spremnost za putovanje (Reisebereitschaft)
- Orijentacija na uslugu (Serviceorientierung)

Digitalne vještine prema DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis:ProduktmanagerInnen sind in der Lage berufsspezifische digitale Anwendungen in der Planung und Entwicklung sowie in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Recherche und Dokumentation routiniert zu nutzen. Sie können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften, können diese einhalten und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. E-Commerce, Enterprise-Resource-Planning-Anwendungen) und Geräte in der Planung, Entwicklung, Organisation und Umsetzung selbstständig und sicher anwenden können bzw. auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Rukovanje informacijama i podacima	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.
2 - Komunikacija, interakcija i suradnja	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auch auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen umfangreiche digitale Informationen und Daten selbstständig und sicher erstellen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie müssen Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	1	2	3	4	5	6	7	8	ProduktmanagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. Sie erkennen digitale Kompetenzlücken bei sich selbst und im Team und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične razine vještina

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademsko zanimanje (Akademischer Beruf)

Obuka

(Ausbildung)

BHS - Berufsbildende höhere Schule ^{NQR^v}

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien ^{NQR^{vii}} ^{NQR^{viii}}

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Innovations- und Produktmanagement
 - Marketing und Sales

Potvrde i kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Trening menadžmenta (Management-Ausbildungen)
 - Obuka za akademskog trgovinskog menadžera (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)
 - Certifikat voditelja proizvoda (Zertifikat ProduktmanagerIn)

Kontinuirano obrazovanje

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Customer Relationship Management
- eBusiness
- Innovationsmanagement
- Kampagnenmanagement
- Marketing
- Marktanalysen
- Online-Marketing
- Pressearbeit
- Prozessmanagement
- Sales Management

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProjektmanagerIn
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Betriebswirtschaftssoftware
- Entrepreneurship
- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Dialog Marketing Verband Österreich 
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (Deutschkenntnisse nach GERS)

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Sie planen Arbeitsprozesse, etwa den Verkauf, müssen im Team ständig kommunizieren und beraten ihre Kundinnen und Kunden. Sie entwickeln schriftliche Konzepte und Präsentationen, leiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an und führen Besprechungen und Beratungen mit Fachleuten aus anderen Abteilungen, etwa dem Marketing durch. Dabei kommunizieren sie sowohl schriftlich als auch mündlich auf hohem Niveau.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Terenska služba (Außendienst)
- kućni ured (Home Office)
- Radno mjesto neovisno o lokaciji (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Odgovornost osoblja (Personalverantwortung)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Ovaj šesteroznamenasti broj je ukinut; sljedeći šesteroznamenasti broj je njegov nasljednik: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Razvojni ured za FMCG (m / ž) (FMCG-Developer (m/w))
Mlađi voditelj proizvoda (Junior ProduktmanagerIn)
Inženjer proizvoda (m / ž) (Product Engineer (m/w))
Voditelj proizvoda (m / ž) (Product Manager (m/w))
Dizajner proizvoda (Voditelj proizvoda (m/ž)) (ProduktdesignerIn (ProduktmanagerIn))
Razvojni programer proizvoda (ProduktentwicklerIn)
Planer proizvoda (ProduktplanerIn)
Product ManagerR (ProduktverantwortlicheR)
Nadzornik projekta (ProjektbetreuerIn)

Upravitelj digitalnih proizvoda (Digital Product-ManagerIn)
Voditelj proizvoda za e-trgovinu (E-Commerce-ProduktmanagerIn)
Voditelj internetskih proizvoda (Online-ProduktmanagerIn)
Stručnjak za bankarstvo za razvoj proizvoda (m/ž) (Product Development Expert Banking (m/w))
Product Manager Finance (m/ž) (Voditelj proizvoda (m/ž)) (Product Manager Finanzbereich (m/w) (ProduktmanagerIn))

Voditelj proizvoda (m / ž) (Product Line Manager (m/w))
Asistent proizvoda (ProduktassistentIn)
Predstavnik proizvoda (ProduktvertreterIn)

Stručnjak za promociju prodaje (Sales Promotion-Fachmann/-frau)
Savjetnik za unapređenje prodaje (UmsatzförderungsberaterIn)
Promotor prodaje (Voditelj proizvoda (m/ž)) (Verkaufsförderer/-förderin (ProduktmanagerIn))
Voditelj promocije prodaje (VerkaufsförderungsmanagerIn)

Voditelj marke (Voditelj proizvoda (m/ž)) (Brand-ManagerIn (ProduktmanagerIn))
Voditelj marke u odjelu za FMCG (Brand-ManagerIn im Bereich FMCG)
Poslovanje Direktor linije (Business Line-ManagerIn)

Voditelj kategorija u proizvodnji (Category-ManagerIn in der Produktion)
Voditelj proizvoda za e-mobilnost (ProduktmanagerIn für E-Mobilität)
proizvod voditelj u tehničkom području (ProduktmanagerIn im technischen Bereich)

Vlasnik proizvoda (m / ž) (Product Owner (m/w))
Voditelj proizvoda u području prodaje (ProduktmanagerIn im Bereich Vertrieb)

Pomoćnik za izvještavanje o fondovima (AssistentIn für Fondsreporting)
Zaposlenik banke u izvještavanju o fondovima (BankmitarbeiterIn im Fondsberichtswesen)
Analitičar fonda (FondsanalystIn)
Izjestitelj fonda (FondsberichterstatteIn)
Upravitelj fondova (FondsmanagerIn)
Službenik za investicijske fondove (Investmentfondskaufmann/-frau)
Voditelj l. n e-bankarstva (LeiterIn des E-Banking)
Voditelj portfelja na burzi (PortfoliomanagerIn an der Börse)
Voditelj proizvoda za derivate (Voditelj proizvoda (m/ž)) (ProduktmanagerIn für Derivate (ProduktmanagerIn))

Srodna zanimanja

(Verwandte Berufe)

- Voditelj/voditeljica poslovnog razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica kategorija (Category-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica odnosa s kupcima (Customer-Relationship-ManagerIn)
- IT prodajni savjetnik (m/ž) (IT-SalesmanagerIn)
- Marketinški asistent (m/ž) (MarketingassistentIn)
- PR-savjetnik (m/ž) (PR-BeraterIn)
- Tehničar u prodaji (m/ž) (VertriebstechnikerIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Ured, marketing, financije, pravo, sigurnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Marketing, oglašavanje, odnosi s javnošću (Marketing, Werbung, Public Relations)**

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

- Distribucija, savjetovanje, nabava (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760129 Voditelj proizvoda (Produktmanager/in)
- 760159 Upravitelj proizvoda (Produkt-Manager/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  ProduktmanagerIn (Schule)
-  ProduktmanagerIn (Uni/FH/PH)

-  ProduktmanagerIn für E-Mobilität (Uni/FH/PH)

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Voditelj proizvoda (m/ž) (ProduktmanagerIn)



Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I 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.

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 27. Februar 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. Februar 2026.)