

Produktový manažér (ProduktmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Produktoví manažéri pracujú na rozhraní medzi výrobou a predajom. Sprevádzate a koordinujete vývoj nových produktov od nápadu až po uvedenie na trh a zodpovedáte za trhovú orientáciu existujúcich produktov. Vytvárate analýzy trhu, definujete nové produkty a rozvíjate marketingové ciele a stratégie. V rámci svojej práce sú produktoví manažéri často zodpovední za reprezentáciu spoločnosti na odborných podujatiach, veľtrhoch a kongresoch. Na rozdiel od marketingového manažmentu sú zodpovední za celý produktový cyklus jednotlivých produktov alebo skupín produktov a často vyžadujú špecifické znalosti odvetvia.

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.

Príjem (Einkommen)

Produktový manažér zarába od 2.320 do 4.350 eur hrubého mesačne (ProduktmanagerInnen verdienen ab 2.320 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

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

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.320 až 3.490 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.320 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 3.060 až 4.350 brutto eur (Akademischer Beruf: 3.060 bis 4.350 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Produktoví manažéri nachádzajú pracovné príležitosti vo firmách vo všetkých ekonomických odvetviach. Popri výrobnom sektore nadobúda čoraz väčší význam aj sektor služieb ako odborná oblasť, najmä vo finančnom a farmaceutickom sektore v dôsledku zákonných požiadaviek.

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.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **100** ➡ do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

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

- Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz)

- Rozvoj obchodu (Business Development)
- Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management)
- Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien)
- Analýza konkurencie (Konkurrenzanalyse)
- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
- Online marketing (Online-Marketing)
- Uvedenie produktu na trh (Produkteinführung)
- Vývoj produktu (Produktentwicklung)
- Projektová kontrola (Projektcontrolling)
- Písanie PR textov (Verfassen von PR-Texten)
- Znalosti predaja (Verkaufskennntnisse)
- Znalosti predaja (Vertriebskennntnisse)

Ďalšie odborné schopnosti (Weitere berufliche Kompetenzen)

Základné odborné schopnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskennntnisse)
- Marketingové znalosti (Marketingkennntnisse)
- Schopnosti projektového manažmentu (Projektmanagement-Kennntnisse)

Technické odborné znalosti (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse)
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM systémy (CRM-Systeme), Informačné systémy o výrobkoch (Produktinformationssysteme))
 - Priemyselný obchodný softvér (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskennntnisse)
 - Výpočet (Kalkulation) (z. B. Cenová politika (Preispolitik))
 - Výpočet prognózy (Prognoserechnung) (z. B. Prognóza predaja (Absatzprognose))
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Rozvoj stratégií elektronického obchodu (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Rozvoj C2C stratégií (Entwicklung von C2C-Strategien))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Konverzia formátu (Format-Konvertierung)
 - Základné znalosti hardvéru (Hardwaregrundkennntnisse)
 - Znalosť aplikácií kancelárskeho softvéru (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Znalosť aplikácie Excel (Excel-Anwendungskennntnisse), Znalosť aplikácie Powerpoint (Powerpoint-Anwendungskennntnisse))
- Znalosť softvéru pre grafiku, webový design a úpravu obrázkov (Grafik-, Web-Design- und Bildbearbeitungssoftware-Kennntnisse)
 - Grafický softvér (Grafik-Software) (z. B. Photoshop (Photoshop))
- Zručnosti v oblasti priemyselného dizajnu (Industrial-Design-Kennntnisse)
 - Dizajn výrobku (Produktdesign)
 - Vývoj produktu (Produktentwicklung) (z. B. Vývoj potravinárskych výrobkov (Lebensmittelproduktentwicklung), Projekčné inžinierstvo (Design Engineering))
- Zručnosti v oblasti riadenia IT projektov a poradenstva (IT-Projektmanagement- und Consultingkennntnisse)
 - Požiadavky na inžinierstvo (Requirements Engineering)

- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Informácie o výrobku (Produktinformation))
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Správa pohľadávok (Claim Management))
 - Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Logistické znalosti (Logistikkenntnisse)
 - Technická logistika (Technische Logistik)
 - Hospodárenie s materiálom (Materialwirtschaft) (z. B. Plánovanie dopytu (Bedarfsplanung))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Produktový manažment (Produktmanagement) (z. B. Produktová stratégia (Produktstrategie), Riadenie životného cyklu produktu (Produktlebenszyklusmanagement) 🌱)
 - Strategické riadenie spoločnosti (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Riadenie inovácií (Innovationsmanagement))
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Príprava marketingových dokumentov (Erstellung von Marketingunterlagen)
 - Správa kampane (Kampagnenmanagement)
 - Marketingová automatizácia (Marketing Automation)
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Analýza konkurencie (Konkurrenzanalyse), Analýza trhu (Marktanalysen), Analýza výrobku (Produktanalyse))
 - Online marketing (Online-Marketing) (z. B. Marketing sociálnych médií (Social Media Marketing))
 - Reklama (Werbung)
- PR zručnosti (PR-Kenntnisse)
 - Typy PR (PR-Arten) (z. B. Výrobok PR (Produkt-PR))
- Schopnosti projektového manažmentu (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Metódy riadenia projektu (Projektmanagement-Methoden) (z. B. Kanban (riadenie projektov) (Kanban (Projektmanagement)))
 - Nástroje riadenia projektov (Projektmanagement-Tools) (z. B. Analýza cieľovej skupiny (Zielgruppenanalyse))
- Znalosti manažmentu kvality (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - CIP - proces neustáleho zlepšovania (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) (z. B. Optimalizácia produktu (Produktoptimierung))
- Schopnosti vývoja softvéru (Softwareentwicklungskenntnisse)
 - Štandardy a normy vývoja softvéru (Softwareentwicklungsstandards und -normen) (z. B. CMMI (CMMI))
- Znalosť štatistiky (Statistikkenntnisse)
 - Tvorba štatistiky (Statistikerstellung) (z. B. Vytvorenie kontingenčných tabuliek (Erstellung von Pivot-Tabellen))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Predaj produktov (Produktverkauf))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Predpredaj (Pre-Sales)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
 - Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien))
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Príprava prezentačných dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen), Konanie krátkych prednášok (Abhalten von Kurzvorträgen))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Prevádzková pripravenosť (Einsatzbereitschaft)
- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
- Orientácia na zákazníka (Kundenorientierung)
- Organizačný talent (Organisationstalent)
- Ochota cestovať (Reisebereitschaft)
- Orientácia na služby (Serviceorientierung)

Digitálne zručnosti podľa DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

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

**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	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

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

Typické úrovne znalostí

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademické zamestnanie (Akademischer Beruf)

Školenie

(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

Certifikáty a kvalifikácie (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Školenie manažmentu (Management-Ausbildungen)
 - Školenie na akademického obchodného manažéra (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)
 - Certifikát produktového manažéra (Zertifikat ProduktmanagerIn)

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa CEFR

(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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Terénna služba (Außendienst)
- Práca z domu (Home Office)
- Pracovisko nezávislé na mieste (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Zodpovednosť personálu (Personalverantwortung)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Toto šesťmiestne číslo bolo zrušené; jeho nástupcom je nasledujúce šesťmiestne číslo: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Vývojár FMCG (m/f) (FMCG-Developer (m/w))

Junior produktový manažér (Junior ProduktmanagerIn)

Produktový inžinier (m/ž) (Product Engineer (m/w))

Produktový manažér (m/f) (Product Manager (m/w))

Produktový dizajnér (Produktový manažér) (ProduktdesignerIn (ProduktmanagerIn))

Vývojár produktu (ProduktentwicklerIn)

Produktový plánovač (ProduktplanerIn)

Produktový manažér (ProduktverantwortlicheR)

Vedúci projektu (ProjektbetreuerIn)

Digitálny produktový manažér (Digital Product-ManagerIn)

Produktový manažér elektronického obchodu (E-Commerce-ProduktmanagerIn)

Online produktový manažér (Online-ProduktmanagerIn)

Expert na vývoj produktov v oblasti bankovníctva (m/z) (Product Development Expert Banking (m/w))

Produktový manažér pre financie (m/z) (Produktový manažér) (Product Manager Finanzbereich (m/w) (ProduktmanagerIn))

Manažér produktového radu (m/f) (Product Line Manager (m/w))

Produktový asistent (ProduktassistentIn)

Zástupca produktu (ProduktvertreterIn)
Špecialista na podporu predaja (Sales Promotion-Fachmann/-frau)
Poradca pre podporu predaja (UmsatzförderungsberaterIn)
Propagátor predaja (Produktový manažér) (Verkaufsförderer/-förderin (ProduktmanagerIn))
Manažér podpory predaja (VerkaufsförderungsmanagerIn)

Brand Manager (Produktový manažér) (Brand-ManagerIn (ProduktmanagerIn))
Brand manažér v sektore FMCG (Brand-ManagerIn im Bereich FMCG)
Business Line Manager (Business Line-ManagerIn)

manažér kategórie vo výrobe (Category-ManagerIn in der Produktion)
Produktový manažér pre e-mobilitu (ProduktmanagerIn für E-Mobilität)
Produktový manažér v technickej oblasti (ProduktmanagerIn im technischen Bereich)

Vlastník produktu (m/z) (Product Owner (m/w))
Produktový manažér na obchodnom oddelení (ProduktmanagerIn im Bereich Vertrieb)

Asistent pre výkazníctvo (AssistentIn für Fondsreporting)
Zamestnanec banky vo výkazníctve (BankmitarbeiterIn im Fondsberichtswesen)
Analytik fondu (FondsanalystIn)
Reportér fondu (FondsberichterstatterIn)
Správca fondu (FondsmanagerIn)
Referent investičného fondu (Investmentfondskaufmann/-frau)
Vedúci elektronického bankovníctva (LeiterIn des E-Banking)
Portfólio manažér na burze (PortfoliomanagerIn an der Börse)
Produktový manažér pre deriváty (Produktový manažér) (ProduktmanagerIn für Derivate (ProduktmanagerIn))

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Business Development Manager (Business-Development-ManagerIn)
- Manažér kategórie (Category-ManagerIn)
- Manažér vzťahov so zákazníkmi (Customer-Relationship-ManagerIn)
- IT manažér predaja (IT-SalesmanagerIn)
- Marketingový asistent (MarketingassistentIn)
- PR konzultant (PR-BeraterIn)
- Technik predaja (VertriebstechnikerIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Kancelária, marketing, financie, právo, bezpečnosť (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Marketing, reklama, styk s verejnosťou (Marketing, Werbung, Public Relations)**

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

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

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šesťmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760129 Produktový manažér (Produktmanager/in)
- 760159 Produktový manažér (Produkt-Manager/in)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Produktový manažér (ProduktmanagerIn)



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 27. Februar 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. Februar 2026.)