

Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Produktni vodje delajo na vmesniku med proizvodnjo in prodajo. Spremljate in usklajujete razvoj novih izdelkov od ideje do tržišča in ste odgovorni za tržno naravnost obstoječih izdelkov. Ustvarjate tržne analize, definirate nove izdelke in razvijate marketinške cilje in strategije. Produktni vodje so v okviru svojega dela pogosto odgovorni za zastopanje podjetja na strokovnih dogodkih, sejnih in kongresih. V nasprotju s trženjskim menedžmentom so odgovorni za celoten proizvodni cikel posameznih izdelkov ali skupin izdelkov in pogosto zahtevajo specifično panožno znanje.

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.

Dohodek (Einkommen)

Vodja izdelkov zasluži od 2.320 do 4.350 evrov bruto na mesec (ProduktmanagerInnen verdienen ab 2.320 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

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


- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.320 do 3.490 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.320 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademski poklic : 3.060 do 4.350 evro bruto (Akademischer Beruf: 3.060 bis 4.350 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Produktni vodje zaposlitve najdejo v podjetjih v vseh gospodarskih panogah. Poleg proizvodnega sektorja postaja storitvena dejavnost kot strokovno področje vse bolj pomembna, predvsem v finančnem in farmacevtskem sektorju zaradi zakonskih zahtev.

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 prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **129**  v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz)

- Poslovni razvoj (Business Development)
- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien)
- Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
- Spletno trženje (Online-Marketing)
- Predstavitev izdelka (Produkteinführung)
- Razvoj izdelkov (Produktentwicklung)
- Nadzor projekta (Projektcontrolling)
- Pisanje besedil za PR (Verfassen von PR-Texten)
- Prodajno znanje (Verkaufskennntnisse)
- Prodajno znanje (Vertriebskennntnisse)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
- Spretnosti vodenja projektov (Projektmanagement-Kenntnisse)

Tehnično strokovno znanje (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM sistemi (CRM-Systeme), Informacijski sistemi o izdelkih (Produktinformationssysteme))
 - Industrijska programska oprema (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Izračun (Kalkulation) (z. B. Cenovna politika (Preispolitik))
 - Izračun napovedi (Prognoserechnung) (z. B. Napoved prodaje (Absatzprognose))
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Razvoj strategij e-trgovine (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Razvoj C2C strategij (Entwicklung von C2C-Strategien))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Pretvorba oblike (Format-Konvertierung)
 - Osnovno znanje o strojni opremi (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Poznavanje aplikacij Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Poznavanje aplikacije Powerpoint (Powerpoint-Anwendungskenntnisse))
- Poznavanje grafike, spletnega oblikovanja in programske opreme za urejanje slik (Grafik-, Web-Design- und Bildbearbeitungssoftware-Kenntnisse)
 - Grafična programska oprema (Grafik-Software) (z. B. Photoshop (Photoshop))
- Spretnosti industrijskega oblikovanja (Industrial-Design-Kenntnisse)
 - Oblikovanje izdelka (Produktdesign)
 - Razvoj izdelkov (Produktentwicklung) (z. B. Razvoj živilskih proizvodov (Lebensmittelproduktentwicklung), Oblikovalski inženiring (Design Engineering))
- Sposobnost vodenja IT projektov in svetovanje (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)

- Inženiring zahtev (Requirements Engineering)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Podatki o izdelku (Produktinformation))
 - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje terjatev (Claim Management))
 - Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Logistično znanje (Logistikkenntnisse)
 - Tehnična logistika (Technische Logistik)
 - Upravljanje materialov (Materialwirtschaft) (z. B. Načrtovanje povpraševanja (Bedarfsplanung))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje izdelkov (Produktmanagement) (z. B. Produktna strategija (Produktstrategie), Upravljanje življenjskega cikla izdelka (Produktlebenszyklusmanagement))
 - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Upravljanje inovacij (Innovationsmanagement))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
 - Priprava tržnih dokumentov (Erstellung von Marketingunterlagen)
 - Upravljanje oglaševalskih akcij (Kampagnenmanagement)
 - Avtomatizacija trženja (Marketing Automation)
 - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse), Analiza trga (Marktanalysen), Analiza izdelka (Produktanalyse))
 - Spletno trženje (Online-Marketing) (z. B. Marketing na družbenih omrežjih (Social Media Marketing))
 - Oglaševanje (Werbung)
- PR spretnosti (PR-Kenntnisse)
 - Vrste odnosov z javnostmi (PR-Arten) (z. B. PR izdelka (Produkt-PR))
- Spretnosti vodenja projektov (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Metode vodenja projektov (Projektmanagement-Methoden) (z. B. KANBAN (Kanban (Projektmanagement)))
 - Orodja za upravljanje projektov (Projektmanagement-Tools) (z. B. Analiza ciljne skupine (Zielgruppenanalyse))
- Znanje o vodenju kakovosti (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - CIP - Postopek nenehnih izboljšav (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess) (z. B. Optimizacija izdelka (Produktoptimierung))
- Veščine razvoja programske opreme (Softwareentwicklungskenntnisse)
 - Standardi in norme za razvoj programske opreme (Softwareentwicklungsstandards und -normen) (z. B. CMMI (CMMI))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Priprava statistike (Statistikerstellung) (z. B. Ustvarjanje vrtilnih tabel (Erstellung von Pivot-Tabellen))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja izdelkov (Produktverkauf))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Predprodaja (Pre-Sales)
 - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien))
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Priprava predstavitvenih dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Kratka predavanja (Abhalten von Kurzvorträgen))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operativna pripravljenost (Einsatzbereitschaft)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
- Usmerjenost k strankam (Kundenorientierung)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)
- Usmerjenost v storitve (Serviceorientierung)

Digitalne veščine glede na DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p>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.</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	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	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 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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.

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

Tipične stopnje spretnosti

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

Usposabljanje

(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

Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Usposabljanje za management (Management-Ausbildungen)
 - Usposabljanje za akademskega trgovskega menedžerja (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)
 - Potrdilo o vodji izdelkov (Zertifikat ProduktmanagerIn)

Nadaljnje izobraževanje

(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

Znanje nemščine po 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.

Dodatne strokovne informacije

(Weitere Berufsinfos)

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Služba na terenu (Außendienst)
- Domača pisarna (Home Office)
- Lokacijsko neodvisno delovno mesto (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Kadrovska odgovornost (Personalverantwortung)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

FMCG razvijalec (m/ž) (FMCG-Developer (m/w))

Junior Product Manager (Junior ProduktmanagerIn)

Produktni inženir (m/ž) (Product Engineer (m/w))

Produktni vodja (m/ž) (Product Manager (m/w))

Oblikovalec izdelkov (ProduktdesignerIn)

Razvijalec izdelkov (ProduktentwicklerIn)

Načrtovalec izdelkov (ProduktplanerIn)

Produktni vodja (ProduktverantwortlicheR)

Vodja projekta (ProjektbetreuerIn)

Digital Product Manager (Digital Product-ManagerIn)

Produktni vodja e-trgovine (E-Commerce-ProduktmanagerIn)

Spletni produktni vodja (Online-ProduktmanagerIn)

Strokovnjak za razvoj produktov, bančništvo (m/ž) (Product Development Expert Banking (m/w))

Produktni vodja Finance (m/ž) (Product Manager Finanzbereich (m/w))

Vodja produktne linije (m/ž) (Product Line Manager (m/w))

Pomočnik za izdelke (ProduktassistentIn)

Predstavniki izdelka (ProduktvertreterIn)

Specialist za pospeševanje prodaje (Sales Promotion-Fachmann/-frau)

Svetovalec za pospeševanje prodaje (UmsatzförderungsberaterIn)

Pospeševalec prodaje (Verkaufsförderer/-förderin)

Vodja pospeševanja prodaje (VerkaufsförderungsmanagerIn)

Vodja blagovne znamke (Brand-ManagerIn)
Brand Manager v sektorju FMCG (Brand-ManagerIn im Bereich FMCG)
Vodja poslovne linije (Business Line-ManagerIn)

Vodja kategorije v proizvodnji (Category-ManagerIn in der Produktion)
Produktni vodja za e-mobilnost (ProduktmanagerIn für E-Mobilität)
Produktni vodja na tehničnem področju (ProduktmanagerIn im technischen Bereich)

Product Owner (m/ž) (Product Owner (m/w))
Produktni vodja v oddelku prodaje (ProduktmanagerIn im Bereich Vertrieb)

Pomočnik za poročanje sklada (AssistentIn für Fondsreporting)
Bančni uslužbenec pri poročanju skladov (BankmitarbeiterIn im Fondsberichtsweisen)
Analitik sklada (FondsanalystIn)
Poročevalec sklada (FondsberichterstatterIn)
Upravitelj sklada (FondsmanagerIn)
Referent investicijskega sklada (Investmentfondskaufmann/-frau)
Vodja E-bančništva (LeiterIn des E-Banking)
Vodja portfelja na borzi (PortfoliomanagerIn an der Börse)
Vodja produktov za izvedene finančne instrumente (ProduktmanagerIn für Derivate)

Sorodni poklici (Verwandte Berufe)

- Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Vodja kategorij (Category-ManagerIn)
- Vodja odnosov s strankami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Vodja prodaje IT (IT-SalesmanagerIn)
- Pomočnik pri marketingu (MarketingassistentIn)
- PR svetovalec (PR-BeraterIn)
- Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Pisarna, trženje, finance, pravo, varnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Trženje, oglaševanje, odnosi z javnostmi (Marketing, Werbung, Public Relations)**




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

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

Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))


- 760129 Vodja izdelkov (Produktmanager/in)
- 760159 Vodja izdelkov (Produkt-Manager/in)

Informacije v poklicnem leksikonu (Informationen im Berufslexikon)

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

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)

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