

Category manager (Category-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Main activities (Haupttätigkeiten)

Category managers work at the interface between purchasing, marketing and sales and are responsible for the sales of one or more product groups in a company. You create market analyzes, determine the needs of customers and on this basis design the range of goods. In addition, they plan marketing activities (e.g. campaigns, product presentations, advertising material), determine the pricing policy and monitor the sales figures.

Category-ManagerInnen sind an der Schnittstelle zwischen Einkauf, Marketing und Vertrieb tätig und für den Umsatz einer oder mehrerer Warengruppen eines Unternehmens verantwortlich. Sie erstellen Marktanalysen, erheben die Bedürfnisse der KundInnen und gestalten auf dieser Grundlage das Warensortiment. Zudem planen sie Marketingaktivitäten (z.B. Aktionen, Warenpräsentation, Werbemittel), legen die Preispolitik fest und beobachten die Verkaufszahlen.

Income (Einkommen)

Category manager earn from 2.470 to 3.480 euros gross per month (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Job with higher vocational school and technical training : 2.470 to 2.810 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Job in academia : 2.800 to 3.480 euros gross (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Employment opportunities (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Category managers are employed in medium-sized and large retail companies.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Current vacancies (Aktuelle Stellenangebote)

.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **10**  to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Competitor Analysis (Konkurrenzanalyse)
- Customer satisfaction surveys (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Supplier management (Lieferantenmanagement)
- Price negotiations (Preisverhandlungen)
- Product information management (Produktinformationsmanagement)
- Range design (Sortimentsgestaltung)
- Range planning (Sortimentsplanung)
- Strategic Purchasing (Strategischer Einkauf)
- Sales price calculation (Verkaufspreis-Berechnung)
- Visual merchandising (Visual Merchandising)

Further professional skills (Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Category Management (Category Management)
- Sales promotion (Verkaufsförderung)

Technical professional skills

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Business application software knowledge (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Industry-specific business software (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Business software trade (Unternehmenssoftware Handel))
 - Cross-industry business software (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Product information systems (Produktinformationssysteme))
- Business knowledge (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Business analysis methods (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Reporting in sales (Reporting im Vertrieb))
 - Calculation (Kalkulation)
- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Shopping knowledge (Einkaufskenntnisse)
 - Operational purchasing (Operativer Einkauf) (z. B. Price negotiations (Preisverhandlungen))
 - Material purchase (Materialeinkauf) (z. B. Procurement market analysis (Beschaffungsmarktanalyse), Supplier selection (Lieferantenauswahl))
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
 - English (Englisch)
- Logistics knowledge (Logistikkenntnisse)
 - Distribution logistics (Distributionslogistik) (z. B. Plan distribution systems (Distributionssysteme planen))
 - Warehousing (Lagerwirtschaft) (z. B. Calculation of allotments (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Management skills (Managementkenntnisse)
 - Product management (Produktmanagement)
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
 - Market research (Marktforschung) (z. B. Market analysis (Marktanalysen))
 - Sales promotion (Verkaufsförderung) (z. B. Visual merchandising (Visual Merchandising))
 - Sales Marketing (Vertriebsmarketing)
 - Advertising (Werbung)
 - Trade Marketing (Handelsmarketing) (z. B. Procurement Marketing (Beschaffungsmarketing))
- Accounting knowledge (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Controlling (Controlling) (z. B. Sales controlling (Verkaufscontrolling))
- Knowledge of statistics (Statistikkenntnisse)
 - Statistics applications (Statistik-Anwendungen) (z. B. Sales statistics (Verkaufsstatistik))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
 - Sales technology (Verkaufstechnik)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
 - Category Management (Category Management)
 - Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Development of market strategies (Entwicklung von Marktstrategien), Development of sales strategies (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
 - Pre-sales (Pre-Sales) (z. B. Point-of-Sale-Management (Point-of-Sale-Management))

General professional skills

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Analytical skills (Analytische Fähigkeiten)
- Profit-oriented thinking (Gewinnorientiertes Denken)
- Commercial understanding (Kaufmännisches Verständnis)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
 - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Problem solving skills (Problemlösungsfähigkeit)
 - Innovative thinking (Innovatives Denken)
 - Implementation strength (Umsetzungsstärke)
- Numerical understanding (Zahlenverständnis)

Digital skills according to DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	
<p>Description:Category-ManagerInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.</p>							

**Detailed information on the digital skills
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Basics, access and digital understanding	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Digitales Dokumentenmanagement, Automatisierte Bestandskontrolle, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Handling information and data	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Schlussfolgerungen ableiten.
2 - Communication, interaction and collaboration	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen zumindest auf selbstständigen Niveau.
3 - Creation, production and publication	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Security and sustainable use of resources	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen 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 - Problem solving, innovation and continued learning	1	2	3	4	5	6	7	8	Category-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch selbstständig lösen können. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

**Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typical qualification levels
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Job in academia (Akademischer Beruf)

Apprenticeship

(Ausbildung)

BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQR^v](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien [NQR^{vii}](#) [NQR^{viii}](#)

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Marketing und Sales

Certificates and qualifications (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Management training (Management-Ausbildungen)
 - Training to become an academic commercial manager (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

Further education

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Betriebswirtschaft
- E-Commerce
- Lieferantenmanagement
- Marketing
- Marktforschung
- Produktmanagement
- Sales Management
- Unternehmenssoftware Handel
- Veränderungsmanagement
- Vertriebsstrategien und -konzepte

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Innovations- und Produktmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Hochschulstudien - Unternehmensführung und Entrepreneurship
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Audiovisuelle Präsentationstechnik
- Fremdsprachen
- Projektmanagement
- SAP
- Teammanagement
- Verhandlungsführung

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel [↗](#)
- Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) [↗](#)
- Hersteller- und Zulieferbetriebe

- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

**Knowledge of German according to CEFR
(Deutschkenntnisse nach GERS)**

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Planung, Organisation und Durchführung von Einkaufs-, Marketing und Verkaufsaktivitäten. Dafür müssen sie mit unterschiedlichsten Personengruppen (etwa Lieferanten, Marketing, VerkaufsmitarbeiterInnen) sowohl schriftlich, telefonisch als auch persönlich kommunizieren und teilweise Verhandlungen führen. Sie erstellen schriftliche Konzepte zur Marktbeobachtung, arbeiten Analysen und Bericht aus und besprechen diese im Team. Dafür sind meist sehr gute Deutschkenntnisse erforderlich.

**Further professional information
(Weitere Berufsinfos)**

**Work environment
(Arbeitsumfeld)**

- Personnel responsibility (Personalverantwortung)

**Competency Questionnaire
(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)**

This six-digit number has been discontinued; the following six-digit number is its successor: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

**Occupational specializations
(Berufsspezialisierungen)**

Category Leader (m / f) (Category Leader (m/w))
Trend Category-ManagerIn (Trend Category-ManagerIn)
Goods group manager (WarengruppenmanagerIn)

Assortment manager (Assortment-ManagerIn)
Assortment manager (SortimentsmanagerIn)

Assortment Manager in Purchasing (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Category Management Assistant (Category Management-AssistentIn)

**Related professions
(Verwandte Berufe)**

- Business development manager (Business-Development-ManagerIn)
- E-commerce manager (E-Commerce-ManagerIn)
- Buyer (EinkäuferIn)
- Marketing manager (MarketingmanagerIn)
- Product manager (ProduktmanagerIn)
- Sales manager (SalesmanagerIn)
- Visual merchandiser (m / f) (Visual Merchandiser (m/w))

**Allocation to BIS occupational areas and upper groups
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)**

Office, marketing, finance, law, safety (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- Marketing, advertising, public relations (Marketing, Werbung, Public Relations)

Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sales, consultancy, purchasing (Vertrieb, Beratung, Einkauf)



Allocation to AMS occupational classification (six-digit)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760139 Category Manager (Category-Manager/in)


Information in the vocational lexicon

(Informationen im Berufslexikon)

-  Category-ManagerIn (Schule)
-  Category-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Information in the training compass

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Category manager (Category-ManagerIn)

 powered by Google Translate

The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.

THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

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 JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

This job profile was updated on 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)