

Voditelj/voditeljica kategorija (Category-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Voditelji kategorija rade na sučelju između kupnje, marketinga i prodaje i odgovorni su za prodaju jedne ili više grupa proizvoda u tvrtki. Izrađujete analize tržišta, utvrđujete potrebe kupaca i na toj osnovi dizajnirate asortiman robe. Uz to planiraju marketinške aktivnosti (npr. Kampanje, prezentacije proizvoda, reklamni materijal), postavljaju politiku cijena i nadziru prodajne brojke.

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.

prihod (Einkommen)

Voditelj/voditeljica kategorija zarađuje od 2.470 do 3.480 eura bruto mjesečno (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 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 : 2.470 do 2.810 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Akademsko zanimanje : 2.800 do 3.480 eura bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Voditelji kategorija zaposleni su u srednjim i velikim maloprodajnim tvrtkama.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

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

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

- Analiza konkurencije (Konkurrenzanalyse)
- Studije zadovoljstva kupaca (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Upravljanje dobavljačima (Lieferantenmanagement)
- Pregovori o cijeni (Preisverhandlungen)
- Upravljanje informacijama o proizvodu (Produktinformationsmanagement)
- Dizajn asortimana (Sortimentsgestaltung)
- Planiranje dometa (Sortimentsplanung)
- Strateški nabava (Strategischer Einkauf)
- Izračun prodajne cijene (Verkaufspreis-Berechnung)
- Vizualna roba (Visual Merchandising)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Upravljanje kategorijama (Category Management)
- Promocija prodaje (Verkaufsförderung)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Sektorski poslovni softver (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Trgovina poslovnim softverom (Unternehmenssoftware Handel))
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Sustavi informacija o proizvodima (Produktinformationssysteme))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metode poslovne analize (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Izvješćavanje o prodaji (Reporting im Vertrieb))
 - Obračun (Kalkulation)
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znanje o kupovini (Einkaufskenntnisse)
 - Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf) (z. B. Pregovori o cijeni (Preisverhandlungen))
 - Kupnja materijala (Materialeinkauf) (z. B. Analiza tržišta nabave (Beschaffungsmarktanalyse), Izbor dobavljača (Lieferantenauswahl))
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleski (Englisch)
- Znanje iz logistike (Logistikkenntnisse)
 - Logistika distribucije (Distributionslogistik) (z. B. Planiranje distribucijskih sustava (Distributionssysteme planen))
 - Upravljanje skladištem (Lagerwirtschaft) (z. B. Izračun raspodjele robe (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Vještine upravljanja (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje proizvodima (Produktmanagement)
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Analize tržišta (Marktanalysen))
 - Promocija prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Vizualna roba (Visual Merchandising))
 - Marketing prodaje (Vertriebsmarketing)
 - Oglašavanje (Werbung)
 - Trgovinski marketing (Handelsmarketing) (z. B. Marketing nabave (Beschaffungsmarketing))
- Računovodstveno znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontroliranje (Controlling) (z. B. Kontrola prodaje (Verkaufscontrolling))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Primjene statistika (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik)
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Upravljanje kategorijama (Category Management)
 - Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien), Razvoj prodajnih strategija (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
 - Pretprodaja (Pre-Sales) (z. B. Upravljanje prodajnim mjestima (Point-of-Sale-Management))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Analitičke vještine (Analytische Fähigkeiten)
- Profitabilno razmišljanje (Gewinnorientiertes Denken)
- Komercijalno razumijevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - Pregovaračka snaga (Verhandlungsstärke)
- Vještine rješavanja problema (Problemlösungsfähigkeit)
 - Inovativno razmišljanje (Innovatives Denken)
 - Snaga implementacije (Umsetzungsstärke)
- Numeričko razumijevanje (Zahlenverständnis)

Digitalne vještine prema DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: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.							

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	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	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 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

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
 - Marketing und Sales

Potvrde i kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Trening menadžmenta (Management-Ausbildungen)
 - Obuka za akademskog trgovinskog menadžera (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Odgovornost osoblja (Personalverantwortung)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

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

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Voditelj kategorije (m / m) (Category Leader (m/w))

Voditelj kategorija trendova (Trend Category-ManagerIn)

Voditelj grupa proizvoda (WarengruppenmanagerIn)

Voditelj asortimana (Assortment-ManagerIn)

Voditelj asortimana (SortimentsmanagerIn)

Odgovoran za asortiman proizvoda heR u nabavi (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Upravljanje kategorijama nt asistent (Category Management-AssistentIn)

Srodna zanimanja (Verwandte Berufe)

- Voditelj/voditeljica poslovnog razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Voditelj e-trgovine (m/ž) (E-Commerce-ManagerIn)
- Nabavljač (m/ž) (EinkäuferIn)
- Voditelj marketinga (m/ž) (MarketingmanagerIn)
- Voditelj proizvoda (m/ž) (ProduktmanagerIn)
- Voditelj prodaje (m/ž) (SalesmanagerIn)
- Vizualni trgovac (m / ž) (Visual Merchandiser (m/w))

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))

- 760139 Voditelj kategorije (Category-Manager/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Voditelj/voditeljica kategorija (Category-ManagerIn)

 powered by Google Translate

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 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)