

Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie kategorii pracują na styku zakupów, marketingu i sprzedaży i są odpowiedzialni za sprzedaż jednej lub kilku grup produktów w firmie. Tworzysz analizy rynku, określasz potrzeby klientów i na tej podstawie projektujesz asortyment. Ponadto planują działania marketingowe (np. kampanie, prezentacje produktów, materiały reklamowe), ustalają politykę cenową i monitorują wyniki sprzedaży.

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.

Dochód (Einkommen)

Menedżer kategorii zarabia od 2.470 do 3.480 euro brutto miesięcznie (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 2.810 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.800 do 3.480 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie kategorii są zatrudnieni w średnich i dużych firmach handlu detalicznego.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse)
- Badania satysfakcji klientów (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Zarządzanie dostawcami (Lieferantenmanagement)
- Negocjacje cenowe (Preisverhandlungen)
- Zarządzanie informacjami o produkcie (Produktinformationsmanagement)
- Projekt zakresu (Sortimentsgestaltung)
- Planowanie zasięgu (Sortimentsplanung)
- Zakupy strategiczne (Strategischer Einkauf)
- Kalkulacja ceny sprzedaży (Verkaufspreis-Berechnung)
- Promocja wizualna (Visual Merchandising)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Zarządzanie kategoriami (Category Management)
- Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe specyficzne dla branży (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Handel oprogramowaniem biznesowym (Unternehmenssoftware Handel))
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Systemy informacji o produktach (Produktinformationssysteme))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metody analizy biznesowej (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Sprawozdawczość ze sprzedaży (Reporting im Vertrieb))
 - Obliczenia (Kalkulation)
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje cenowe (Preisverhandlungen))
 - Zakup materiałów (Materialeinkauf) (z. B. Analiza rynku zamówień (Beschaffungsmarktanalyse), Wybór dostawcy (Lieferantenauswahl))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Logistyka dystrybucji (Distributionslogistik) (z. B. Planowe systemy dystrybucji (Distributionssysteme planen))
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Obliczanie przydziałów (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie produktami (Produktmanagement)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza rynku (Marktanalysen))
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Promocja wizualna (Visual Merchandising))
 - Marketing sprzedaży (Vertriebsmarketing)
 - Reklama (Werbung)
 - Marketing handlowy (Handelsmarketing) (z. B. Marketing zamówień (Beschaffungsmarketing))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontrolowanie (Controlling) (z. B. Kontrola sprzedaży (Verkaufscontrolling))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Aplikacje statystyczne (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statystyki sprzedaży (Verkaufsstatistik))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Zarządzanie kategoriami (Category Management)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien), Opracowanie strategii sprzedaży (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
 - Przedaż (Pre-Sales) (z. B. Zarządzanie punktami sprzedaży (Point-of-Sale-Management))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności analityczne (Analytische Fähigkeiten)
- Myślenie zorientowane na zysk (Gewinnorientiertes Denken)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Umiejętności rozwiązywania problemów (Problemlösungsfähigkeit)
 - Innowacyjne myślenie (Innovatives Denken)
 - Siła wdrożenia (Umsetzungsstärke)
- Rozumienie liczbowe (Zahlenverständnis)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typowe poziomy umiejętności (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(Ausbildung)

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

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

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

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Marketing und Sales

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia z zakresu zarządzania (Management-Ausbildungen)
 - Szkolenie na stanowisko akademickiego menedżera handlowego (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Odpowiedzialność personelu (Personalverantwortung)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Ten sześciocyfrowy numer nie jest już używany. Zastępuje go następujący sześciocyfrowy numer: (Hinweis: Es gibt keine Berufsspezialisierungen zur Vermittlung.)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

Lider kategorii (m/k) (Category Leader (m/w))

Menedżer kategorii trendów (Trend Category-ManagerIn)

Menedżer grupy produktów (WarengruppenmanagerIn)

Menedżer asortymentu (Assortment-ManagerIn)

Menedżer asortymentu (SortimentsmanagerIn)

Menedżer asortymentu w dziale zakupów (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Asystent ds. zarządzania kategorią (Category Management-AssistentIn)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)
- Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)
- Kupujący (EinkäuferIn)
- Menedżer ds. marketingu (MarketingmanagerIn)
- Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)
- Wizualny sprzedawca (m/k) (Visual Merchandiser (m/w))

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Biuro, marketing, finanse, prawo, bezpieczeństwo (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

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

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760139 Menedżer kategorii (Category-Manager/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)