

Manažér kategórie (Category-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Manažéri kategórií pracujú na rozhraní medzi nákupom, marketingom a predajom a sú zodpovední za predaj jednej alebo viacerých skupín produktov v spoločnosti. Vytvárate analýzy trhu, určujete potreby zákazníkov a na tomto základe navrhujete sortiment tovaru. Okrem toho plánujú marketingové aktivity (napr. Kampagne, prezentácie produktov, reklamné materiály), stanovujú cenovú politiku a sledujú údaje o predaji.

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.

Príjem (Einkommen)

Manažér kategórie zarába od 2.470 do 3.480 eur hrubého mesačne (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 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 : 2.470 až 2.810 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 2.800 až 3.480 brutto eur (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Manažéri kategórií sú zamestnaní v stredných a veľkých maloobchodných spoločnostiach.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

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

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

- Analýza konkurencie (Konkurrenzanalyse)
- Štúdie spokojnosti zákazníkov (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Riadenie dodávateľov (Lieferantenmanagement)
- Cenové jednanie (Preisverhandlungen)
- Správa informácií o výrobkoch (Produktinformationsmanagement)
- Dizajn radu (Sortimentsgestaltung)
- Plánovanie dosahu (Sortimentsplanung)
- Strategický nákup (Strategischer Einkauf)
- Výpočet predajnej ceny (Verkaufspreis-Berechnung)
- Vizualný merchandising (Visual Merchandising)

Ďalšie odborné schopnosti (Weitere berufliche Kompetenzen)

Základné odborné schopnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Vedenie kategórie (Category Management)
- Podpora predaja (Verkaufsförderung)

Technické odborné znalosti (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Priemyselný obchodný softvér (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Obchod so softvérom pre firmy (Unternehmenssoftware Handel))
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Informačné systémy o výrobkoch (Produktinformationssysteme))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metódy obchodnej analýzy (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Vykazovanie tržieb (Reporting im Vertrieb))
 - Výpočet (Kalkulation)
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znalosť nakupovania (Einkaufskenntnisse)
 - Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Cenové jednanie (Preisverhandlungen))
 - Nákup materiálu (Materialeinkauf) (z. B. Analýza trhu obstarávania (Beschaffungsmarktanalyse), Výber dodávateľa (Lieferantenauswahl))
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angličtina (Englisch)
- Logistické znalosti (Logistikkenntnisse)
 - Distribučná logistika (Distributionslogistik) (z. B. Plánujte distribučné systémy (Distributionssysteme planen))
 - Skladovanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Výpočet prídelov (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Produktový manažment (Produktmanagement)
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Analýza trhu (Marktanalysen))
 - Podpora predaja (Verkaufsförderung) (z. B. Vizuálny merchandising (Visual Merchandising))
 - Marketing predaja (Vertriebsmarketing)
 - Reklama (Werbung)
 - Obchodný marketing (Handelsmarketing) (z. B. Marketing obstarávania (Beschaffungsmarketing))
- Účtovné znalosti (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Ovládanie (Controlling) (z. B. Kontrola predaja (Verkaufscontrolling))
- Znalosť štatistiky (Statistikkenntnisse)
 - Štatistické aplikácie (Statistik-Anwendungen) (z. B. Štatistiky predaja (Verkaufsstatistik))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik)
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Vedenie kategórie (Category Management)
 - Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien), Rozvoj predajných stratégií (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
 - Predpredaj (Pre-Sales) (z. B. Správa predajných miest (Point-of-Sale-Management))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Analytické schopnosti (Analytische Fähigkeiten)
- Myslenie orientované na zisk (Gewinnorientiertes Denken)
- Obchodné porozumenie (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
 - Vyjednávací sila (Verhandlungsstärke)
- Schopnosti riešiť problémy (Problemlösungsfähigkeit)
 - Inovatívne myslenie (Innovatives Denken)
 - Sila implementácie (Umsetzungsstärke)
- Numerické porozumenie (Zahlenverständnis)

Digitálne zručnosti podľa DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

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

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

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
 - Marketing und Sales

Certifikáty a kvalifikácie (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

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

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- 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)

Vedúci kategórie (m/f) (Category Leader (m/w))

Manažér kategórie trendov (Trend Category-ManagerIn)

Manažér produktovej skupiny (WarengruppenmanagerIn)

Manažér sortimentu (Assortment-ManagerIn)

Manažér sortimentu (SortimentsmanagerIn)

Manažér sortimentu v nákupe (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Asistent riadenia kategórie (Category Management-AssistentIn)

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Business Development Manager (Business-Development-ManagerIn)
- Manažér elektronického obchodu (E-Commerce-ManagerIn)
- Kupujúci (EinkäuferIn)
- Marketingový manažér (MarketingmanagerIn)
- Produktový manažér (ProduktmanagerIn)
- Vedúci predaja (SalesmanagerIn)
- Vizualný obchodník (m / f) (Visual Merchandiser (m/w))

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 verejnou (Marketing, Werbung, Public Relations)

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

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

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šestmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760139 Manažér kategórií (Category-Manager/in)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Manažér kategórie (Category-ManagerIn)

 powered by Google Translate

Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nемеcké 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 JEDLICHER 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 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)