

Vodja kategorij (Category-ManagerIn)

[Im BIS anzeigen](#)



Glavne dejavnosti

(Haupttätigkeiten)

Vodje kategorij delujejo na vmesniku med nakupovanjem, trženjem in prodajo ter so odgovorni za prodajo ene ali več skupin izdelkov v podjetju. Ustvarjate tržne analize, določite potrebe kupcev in na tej podlagi oblikujete paleto blaga. Poleg tega načrtujejo tržne dejavnosti (npr. Akcije, predstavitev izdelkov, oglašni material), določajo cenovno politiko in spremljajo prodajne podatke.

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 Warenangebot. Zudem planen sie Marketingaktivitäten (z.B. Aktionen, Warenpräsentation, Werbemittel), legen die Preispolitik fest und beobachten die Verkaufszahlen.

Dohodek

(Einkommen)

Vodja kategorij zasluži od 2.470 do 3.480 evrov bruto na mesec (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 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 : 2.470 do 2.810 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.800 do 3.480 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti

(Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje kategorij so zaposleni v srednje velikih in velikih maloprodajnih podjetjih.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Trenutna prosta delovna mesta

(Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)12 ↗ v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse)
- Študije zadovoljstva strank (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Upravljanje dobaviteljev (Lieferantenmanagement)
- Pogajanja o ceni (Preisverhandlungen)
- Upravljanje informacij o izdelkih (Produktinformationsmanagement)
- Oblikovanje razpona (Sortimentsgestaltung)
- Načrtovanje območja (Sortimentsplanung)
- Strateški nakup (Strategischer Einkauf)
- Izračun prodajne cene (Verkaufspreis-Berechnung)
- Vizualno trgovanje (Visual Merchandising)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Upravljanje kategorij (Category Management)
- Pospeševanje prodaje (Verkaufsförderung)

Tehnično strokovno znanje

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Industrijska programska oprema (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Trgovina s poslovno programsko opremo (Unternehmenssoftware Handel))
 - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Informacijski sistemi o izdelkih (Produktinformationssysteme))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metode poslovne analize (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Poročanje pri prodaji (Reporting im Vertrieb))
 - Izračun (Kalkulation)
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Nakupovalno znanje (Einkaufskenntnisse)
 - Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o ceni (Preisverhandlungen))
 - Nakup materiala (Materialeinkauf) (z. B. Analiza trga javnih naročil (Beschaffungsmarktanalyse), Izbera dobavitelja (Lieferantenauswahl))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angleščina (Englisch)
- Logistično znanje (Logistikkenntnisse)
 - Distribucijska logistika (Distributionslogistik) (z. B. Načrt distribucijskih sistemov (Distributionssysteme planen))
 - Skladiščenje (Lagerwirtschaft) (z. B. Izračun dodelitev (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje izdelkov (Produktmanagement)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
 - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza trga (Marktanalysen))
 - Pospeševanje prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Vizualno trgovanje (Visual Merchandising))
 - Prodajni marketing (Vertriebsmarketing)
 - Oglasjanje (Werbung)
 - Trženje trgovine (Handelsmarketing) (z. B. Trženje javnih naročil (Beschaffungsmarketing))
- Računovodsko znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Nadzor (Controlling) (z. B. Nadzor prodaje (Verkaufscontrolling))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Statistične aplikacije (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Upravljanje kategorij (Category Management)
 - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien), Razvoj prodajnih strategij (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
 - Predprodaja (Pre-Sales) (z. B. Upravljanje prodajnega mesta (Point-of-Sale-Management))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Analitične sposobnosti (Analytische Fähigkeiten)
- Dobičkonosno razmišljanje (Gewinnorientiertes Denken)
- Komercialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
 - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)
- Sposobnosti reševanja težav (Problemlösungsfähigkeit)
 - Inovativno razmišljanje (Innovatives Denken)
 - Moč izvajanja (Umsetzungsstärke)
- Numerično razumevanje (Zahlenverständnis)

Digitalne veščine glede na DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovno	2 samozaposlena	3 Napredno	4 Visoko specializirani

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.

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	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	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 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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.

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

Tipične stopnje spremnosti

(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
 - Marketing und Sales

Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Uspodbjanje za management (Management-Ausbildungen)
 - Uspodbjanje za akademskega trgovinskega menedžerja (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

Nadaljnje izobraževanje

(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

Znanje nemščine po 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.

Dodatne strokovne informacije

(Weitere Berufsinfos)

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Kadrovska odgovornost (Personalverantwortung)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Vodja kategorije (m/ž) (Category Leader (m/w))

Trend Category Manager (Trend Category-ManagerIn)

Vodja skupine izdelkov (WarenguppenmanagerIn)

Vodja sortimenta (Assortment-ManagerIn)

Vodja sortimenta (SortimentsmanagerIn)

Vodja asortimana v nabavi (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Pomočnik pri upravljanju kategorij (Category Management-AssistentIn)

Sorodni poklici

(Verwandte Berufe)

- Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)
- Kupec (EinkäuferIn)
- Vodja trženja (MarketingmanagerIn)
- Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)
- Vodja prodaje (SalesmanagerIn)
- Vizualni trgovec (m / ž) (Visual Merchandiser (m/w))

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))

- 760139 Vodja kategorije (Category-Manager/in)

Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

- Vodja kategorij (Category-ManagerIn)

 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 ZAVRNAVA 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 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01. November 2025.)