

Категорійний менеджер (м/ж) (Category-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Менеджери категорій працюють на стыку між закупівлями, маркетингом і продажами і відповідають за продаж однієї або кількох груп продуктів у компанії. Вони проводять аналіз ринку, з'ясовують потреби покупців і на цій основі проєктують асортимент товарів. Крім того, вони планують маркетингові заходи (наприклад, акції, презентації товарів, рекламних матеріалів), визначають цінову політику та спостерігають за показниками продажів.

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.

Дохід (Einkommen)

Категорійний менеджер (м/ж) заробляє від 2.470 до 3.480 євро брутто на місяць (Category-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 3.480 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 2.470 до 2.810 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)
- Академічна професія : від 2.800 до 3.480 євро брутто (Akademischer Beruf: 2.800 bis 3.480 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Категорійні менеджери працюють у середніх і великих торгових компаніях.

Category-ManagerInnen sind in mittleren und größeren Handelsunternehmen beschäftigt.

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [📄](#) до кімнати електронних вакансій AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Аналіз конкурентів (Konkurrenzanalyse)
- Дослідження задоволеності клієнтів (Kundenzufriedenheitsstudien)
- Управління постачальниками (Lieferantenmanagement)
- Переговори про ціну (Preisverhandlungen)
- Управління інформацією про продукт (Produktinformationsmanagement)
- Дизайн асортименту (Sortimentsgestaltung)
- Планування асортименту (Sortimentsplanung)
- Стратегічні закупівлі (Strategischer Einkauf)
- Розрахунок ціни продажу (Verkaufspreis-Berechnung)
- Візуальний мерчендайзинг (Visual Merchandising)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Управління категоріями (Category Management)
- Просування (Verkaufsförderung)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Спеціальне програмне забезпечення для бізнесу (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (з. В. Торгівля програмним забезпеченням для бізнесу (Unternehmenssoftware Handel))
 - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (з. В. Інформаційні системи продукції (Produktinformationssysteme))
- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Методи бізнес-аналізу (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (з. В. Звітність у продажах (Reporting im Vertrieb))
 - Розрахунок (Kalkulation)
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Навички закупівлі (Einkaufskenntnisse)
 - Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (з. В. Переговори про ціну (Preisverhandlungen))
 - Закупівля матеріалу (Materialeinkauf) (з. В. Аналіз ринку закупівель (Beschaffungsmarktanalyse), Вибір постачальника (Lieferantenauswahl))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Знання логістики (Logistikkenntnisse)
 - Логістика розподілу (Distributionslogistik) (з. В. Планування систем розподілу (Distributionssysteme planen))
 - складське господарство (Lagerwirtschaft) (з. В. Розрахунок розподілу товарів (Berechnung von Warenzuteilungen))
- Навички управління (Managementkenntnisse)
 - Управління продуктом (Produktmanagement)
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Дослідження ринку (Marktforschung) (з. В. Аналіз ринку (Marktanalysen))
 - Просування (Verkaufsförderung) (з. В. Візуальний мерчендайзинг (Visual Merchandising))
 - Маркетинг продажів (Vertriebsmarketing)
 - Реклама (Werbung)
 - Торговий маркетинг (Handelsmarketing) (з. В. Маркетинг закупівель (Beschaffungsmarketing))
- Знання бухгалтерського обліку (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Контроль (Controlling) (з. В. Контролінг продажів (Verkaufscontrolling))
- Знання статистики (Statistikkenntnisse)
 - Статистичні програми (Statistik-Anwendungen) (з. В. Статистика продажів (Verkaufsstatistik))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik)
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Управління категоріями (Category Management)
 - Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte) (з. В. Розробка ринкових стратегій (Entwicklung von Marktstrategien), Розробка стратегій збуту (Entwicklung von Vertriebsstrategien))

- Попередній продаж (Pre-Sales) (z. B. Управління точкою продажу (Point-of-Sale-Management))

Передача професійних навичок

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Аналітичні здібності (Analytische Fähigkeiten)
- Мислення, орієнтоване на прибуток (Gewinnorientiertes Denken)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Здатність розв'язувати задачі (Problemlösungsfähigkeit)
 - Інноваційне мислення (Innovatives Denken)
 - Міцність реалізації (Umsetzungsstärke)
- Числове розуміння (Zahlenverständnis)

Цифрові навички згідно з DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: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>							

**Детальна інформація про цифрові навички
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння									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 - Обробка інформації та даних									Category-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Schlussfolgerungen ableiten.
2 - Спілкування, взаємодія та співпраця									Category-ManagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen zumindest auf selbstständigen Niveau.
3 - Створення, виготовлення та публікація									Category-ManagerInnen müssen umfangreiche und neue digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Безпека та стале використання ресурсів									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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання									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.

**Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Типові рівні кваліфікації
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Академічна професія (Akademischer Beruf)

Освіта

(Ausbildung)

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

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

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

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Marketing und Sales

Сертифікати та ступені підготовки (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Навчання управлінських кадрів (Management-Ausbildungen)
 - Навчання для отримання академічної кваліфікації торгового менеджера (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

Неперервна освіта

(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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- Відповідальність персоналу (Personalverantwortung)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Лідер категорії (м/ж) (Category Leader (m/w))

Trend Category Manager (Trend Category-ManagerIn)

Менеджер товарної групи (WarengruppenmanagerIn)

Менеджер по асортименту (Assortment-ManagerIn)

Менеджер по асортименту (SortimentsmanagerIn)

Менеджер по асортименту в закупівлях (SortimentsverantwortlicheR im Einkauf)

Асистент категорійного менеджменту (Category Management-AssistentIn)

Суміжні професії (Verwandte Berufe)

- Менеджер з розвитку бізнесу (м/ж) (Business-Development-ManagerIn)
- Менеджер з електронної комерції (м/ж) (E-Commerce-ManagerIn)
- Менеджер з закупівель (м/ж) (EinkäuferIn)
- Менеджер з маркетингу (м/ж) (MarketingmanagerIn)
- Менеджер з продукту (м/ж) (ProduktmanagerIn)
- Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)
- Візуальний мерчендайзер (м/ж) (Visual Merchandiser (m/w))

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Офіс, Маркетинг, Фінанси, Юридична, Безпека (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- Маркетинг, реклама, зв'язки з громадськістю (Marketing, Werbung, Public Relations)



торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)

- Продажі, консультації, закупівлі (Vertrieb, Beratung, Einkauf)


**Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)
(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))**

- 760139 Категорійний менеджер (Category-Manager/in)

**Інформація у професійному словнику
(Informationen im Berufslexikon)**

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

**Інформація в навчальному компасі
(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Категорійний менеджер (м/ж) (Category-ManagerIn)

 powered by **Google Translate**

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.
ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ,
ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ,
НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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.

Цей професійний профіль було оновлено 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01.
November 2025.)