

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie ds. rozwoju biznesu zajmują się nowymi obszarami biznesowymi i produktami w celu zabezpieczenia lub rozszerzenia istniejących udziałów rynkowych swojej firmy. Twoim głównym zadaniem jest strategiczny i operacyjny rozwój firmy. Odpowiadasz między innymi za rozwój nowych rynków zbytu dla istniejących i nowych produktów i usług. Do jej zadań należy również analiza rynku i potrzeb oraz tworzenie biznesplanów. Ponadto obserwują zmiany w sprzedaży i dystrybucji firm, identyfikują i pozyskują nowych klientów oraz podejmują się budowania relacji. We współpracy z zarządem opracowują koncepcje rynkowe i ustalają politykę cenową. Korzystasz z narzędzi biznesowych takich jak: B. Analizy SWOT w celu określenia odpowiednich strategii korporacyjnych.

Business-Development-Managerinnen und Business-Development-Manager setzen sich mit neuen Geschäftsfeldern und Produkten auseinander, um die bestehenden Marktanteile ihres Unternehmens zu sichern oder zu erweitern. Ihre Hauptaufgabe ist die strategische und operative Weiterentwicklung eines Unternehmens. Sie sind u. a. auch für die Erschließung neuer Absatzmärkte für bestehende und neue Produkte sowie Serviceleistungen zuständig. Markt- und Bedarfsanalysen gehören ebenso zu ihren Aufgaben wie die Erstellung von Businessplänen. Darüber hinaus beobachten sie die Veränderungen im Verkauf und Vertrieb von Unternehmen, identifizieren und gewinnen neue Kundinnen und Kunden und übernehmen den Beziehungsaufbau. Im Verbund mit der Geschäftsleitung erarbeiten sie Marktkonzepte und legen die Preispolitik fest. Sie nutzen Business-Tools wie z. B. SWOT-Analysen zur Festlegung passender Unternehmensstrategien.

Dochód (Einkommen)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu zarabia od 2.470 do 4.280 euro brutto miesięcznie (Business-Development-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 4.280 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 3.400 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.400 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.800 do 4.280 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.280 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie ds. rozwoju biznesu zatrudniani są w dużych firmach z szerokiego spektrum branż, szczególnie w sektorze B2B, ale także w start-upach: firmach przemysłowych, handlowych i handlowych, a także bankach, firmach ubezpieczeniowych, firmach technologicznych, firmach transportowych i innych usługach. Poza tym są także zatrudnieni w spółkach państwowych lub pracują samodzielnie.

Business-Development-Managerinnen und Business-Development-Manager werden in Großbetrieben verschiedenster Branchen, insbesondere im B2B-Bereich aber auch in Start-ups, beschäftigt: Industrie-, Gewerbe- und Handelsbetriebe sowie Banken, Versicherungen, Technologieunternehmen, Verkehrs- und sonstige Dienstleistungsbetriebe. Darüber hinaus werden sie auch in Staatsbetrieben beschäftigt oder arbeiten selbstständig.

Aktualne wakaty

(Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **35** ➡ do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Sprawozdawczość (Berichtswesen)
- Ocena rynków zbytu (Bewertung von Absatzmärkten)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Przedsiębiorczość (Entrepreneurship)
- Tworzenie planów marketingowych (Erstellung von Marketingplänen)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Obliczanie prognozy (Prognoserechnung)
- Organizacja projektu (Projektorganisation)
- Zarządzanie procesami (Prozessmanagement)
- Strategie mediów społecznościowych (Social Media-Strategien)
- Analiza trendów (Trendanalyse)
- Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Rozwój biznesu (Business Development)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Obliczanie prognozy (Prognoserechnung)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

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)
 - Obliczanie prognozy (Prognoserechnung) (z. B. Prognoza sprzedaży (Absatzprognose), Prognoza rozwoju produktu (Produktentwicklungsprognose))
 - Metody analizy biznesowej (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Pisanie raportów z analiz (Reports zu Analysen schreiben), Sprawozdawczość (Berichtswesen), Analiza trendów (Trendanalyse))
 - Obliczenia (Kalkulation) (z. B. Polityka cenowa (Preispolitik))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - M-handel (M-Commerce)
 - Oprogramowanie e-commerce (E-Commerce-Software) (z. B. Magento (Magento), Salesforce (Salesforce))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość stosowania arkuszy kalkulacyjnych (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse))

- Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji WordPress (WordPress-Anwendungskenntnisse))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie produktami (Produktmanagement) (z. B. Strategia produktu (Produktstrategie))
 - Rozwój biznesu (Business Development) (z. B. Tworzenie biznes planów (Erstellung von Businessplänen), Rozwój modelu biznesowego (Entwicklung von Geschäftsmodellen), Analiza konkurencji (rozwój biznesu) (Wettbewerbsanalyse (Business Development)), Tworzenie planów rozwoju biznesu (Erstellung von Business Development Roadmaps), Ocena rynków zbytu (Bewertung von Absatzmärkten), Rozpoznawanie zmian na rynku (Erkennung von Marktentwicklungen), Opracowanie strategii korporacyjnej (Entwicklung einer Unternehmensstrategie))
 - Zarządzanie relacjami (Beziehungsmanagement) (z. B. Utrzymanie relacji (Beziehungspflege))
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Zarządzanie innowacjami (Innovationsmanagement), Wewnętrzna komunikacja korporacyjna (Interne Unternehmenskommunikation), Analiza SWOT (SWOT-Analyse), Zewnętrzna komunikacja korporacyjna (Externe Unternehmenskommunikation), Kluczowe wskaźniki wydajności (Key-Performance-Indikatoren))
 - Operacyjny ład korporacyjny (Operative Unternehmensführung) (z. B. Modelowanie procesów biznesowych (Geschäftsprozessmodellierung))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Strategie marketingowe (Marketingstrategien)
 - Zarządzanie marką (Markenführung) (z. B. Rozwój marki (Markenweiterentwicklung), Komunikacja marki (Markenkommunikation), Strategia marki (Markenstrategie))
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse), Analiza rynku (Marktanalysen))
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Narzędzia do zarządzania projektami (Projektmanagement-Tools) (z. B. Przeprowadzanie analiz wykonalności (Durchführung von Machbarkeitsanalysen))
 - Organizacja projektu (Projektorganisation) (z. B. Zarządzanie projektami (Projektverwaltung), Zarządzanie projektami (Projektleitung))
- Wiedza z zakresu zarządzania jakością (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - CIP – Proces ciągłego doskonalenia (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess)
 - Metody zarządzania jakością (Qualitätsmanagement-Methoden) (z. B. Test A/B (A/B-Test))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Planowanie finansowe (Finanzplanung) (z. B. Budżetowanie (Budgetierung))
- Wiedza prawna (Rechtskenntnisse)
 - Prawo gospodarcze (Wirtschaftsrecht) (z. B. Prawo reklamowe (Werberecht))
 - Prawo własności intelektualnej (Immaterialgüterrecht) (z. B. Prawo znaków towarowych (Markenrecht))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Tworzenie statystyk (Statistikerstellung) (z. B. Tworzenie tabel przestawnych (Erstellung von Pivot-Tabellen))
 - Aplikacje statystyczne (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statystyki sprzedaży (Verkaufsstatistik))
- Zarządzanie zespołem (Teammanagement)
- Tworzenie i edycja tekstu (Texterstellung und -bearbeitung)
 - Tworzenie raportów (Erstellung von Protokollen)
- Doradztwo biznesowe i podatkowe (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Doradztwo w zakresie zarządzania (Unternehmensberatung) (z. B. Doradztwo strategiczne (Strategische Beratung))

- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Hakowanie wzrostu (Growth Hacking))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Przygotowanie dokumentów prezentacyjnych (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Technologia wykładów i prezentacji (Vortrags- und Präsentationstechnik)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie prezentacji online (Abhalten von Online-Präsentationen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności analityczne (Analytische Fähigkeiten)
- Umiejętności przywódcze (Führungsqualitäten)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
- Umiejętności rozwiązywania problemów (Problemlösungsfähigkeit)
 - Myślenie strategiczne (Strategisches Denken)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Rozumienie liczbowe (Zahlenverständnis)
- Orientacja na przyszłość (Zukunftsorientierung)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis:Business-Development-ManagerInnen sind in der Lage sowohl alltägliche als auch komplexe berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte in der Planung, Entwicklung und Produktion sowie in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Recherche und Dokumentation routiniert zu nutzen und zu bedienen. Sie erkennen selbstständig Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Außerdem sind sie ExpertInnen im Bereich der betrieblichen Datensicherheitsvorschriften, können diese einhalten und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.							

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	Business-Development-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. Projekt- und Prozessmanagementsysteme, Business Intelligence, KI-Anwendungen, Datenanalysetools) und Geräte selbstständig und sicher anwenden können sowie auch komplexe, unvorhergesehene und neue Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	1	2	3	4	5	6	7	8	Business-Development-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Strategien ableiten.
2 - Komunikacja, interakcja i współpraca	1	2	3	4	5	6	7	8	Business-Development-ManagerInnen verwenden digitale Geräte und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	Business-Development-ManagerInnen müssen umfassende und neue digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in digitale Geräte und Anwendungen einpflegen können.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	Business-Development-ManagerInnen müssen die umfassenden allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie beurteilen die für den jeweiligen Anlassfall relevanten Datenschutz- und -sicherheitsregeln und arbeiten an der Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Datensicherheit mit. Sie müssen zudem Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	Business-Development-ManagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. 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
- Wirtschaftsingenieurwesen

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

- Wirtschaft, Recht, Management
 - Allgemeines Management, Business und Public Management
 - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
 - Internationales Management
 - Unternehmensführung und Entrepreneurship

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

- Berichtswesen
- Controlling und Finanzplanung
- Customer Relationship Management
- Exportmanagement
- Innovationsmanagement
- Kennzahlensysteme
- Marketing
- Marktforschung
- Organisationsentwicklung
- Prozessmanagement
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Veränderungsmanagement
- Wirtschaftsrecht

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Projektmanagement-Ausbildung
- Zertifikat ITIL 4 Specialist: Business Relationship Management (BRM)
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Allgemeines Management, Business und Public Management
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Betriebswirtschaftssoftware
- Entrepreneurship
- Fremdsprachen
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Vortrags- und Präsentationstechnik
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Verband Österreichischer Wirtschaftsakademiker [↗](#)
- Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(Deutschkenntnisse nach GERS)

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Ermittlung von Marktchancen und der Entwicklung sowie Weiterentwicklung von Produkten und Dienstleistungen. Dafür muss mit unterschiedlichsten Personengruppen (etwa Geschäftsführung, Marketing, B2B-Bereich) sowohl schriftlich, telefonisch als auch persönlich kommuniziert werden. Es werden Konzepte zur Marktbeobachtung erstellt, Analysen und Berichte ausgearbeitet und im Unternehmen besprochen. Zudem sind technische Informationen zu Produkten und Dienstleistungen fachkundig zu vermitteln. Dafür sind weitgehend kompetente Deutschkenntnisse erforderlich.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Miesce pracy niezależne od lokalizacji (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)

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)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w zakresie zarządzania produktami (Business Development-ManagerIn im Produktmanagement)

Menedżer ds. rozwoju biznesu ds. rozwiązań cyfrowych (Business Development-ManagerIn Digital Solutions)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu ds. Jazdy Autonomicznej (Business Development-ManagerIn für Autonomes Fahren)

Menedżer ds. rozwoju biznesu ds. rozwiązań chmurowych (Business Development-ManagerIn für Cloud Lösungen)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu ds. Handlu Elektronicznego (Business Development-ManagerIn für E-Commerce)

Menedżer ds. rozwoju biznesu ds. komunikacji mobilnej i 5G (Business Development-ManagerIn für Mobilfunk und 5G)

Business Development Manager w obszarze cyfrowego rozwoju biznesu (Business Development-ManagerIn im Bereich Digitale Geschäftsentwicklung)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w branży IT (Business Development-ManagerIn in der IT-Branche)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w obszarze logistyki i łańcucha dostaw (Business Development-ManagerIn im Bereich Logistics und Supply Chain)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w branży logistycznej (Business Development-ManagerIn in der Logistikbranche)

Menedżer ds. rozwoju biznesu ds. CRM/marketingu (Business Development-ManagerIn für CRM/Marketing)

Menedżer ds. rozwoju biznesu ds. zarządzania sprzedażą (Business Development-ManagerIn für Salesmanagement)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w branży marketingowej (Business Development-ManagerIn in der Marketingbranche)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w sektorze finansowym (Business Development-ManagerIn im Finanzbereich)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w branży ubezpieczeniowej (Business Development-ManagerIn in der Versicherungsbranche)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu ds. Rozwoju Etycznego (Business Development ManagerIn für ethische Entwicklung)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w branży chemicznej (Business Development-ManagerIn im Chemie-Bereich)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w sektorze usług rządowych i publicznych (Business Development-ManagerIn im Bereich Government and Public Services)

Menedżer ds. rozwoju biznesu w międzynarodowym rozwoju biznesu (Business Development-ManagerIn im Bereich Internationale Geschäftsentwicklung)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu w branży FMCG (Business Development-ManagerIn im Bereich FMCG)

Menedżer ds. Rozwoju Biznesu ds. Technologii Medycznych (Business Development-ManagerIn für Medizintechnik)

Analitik raportujący (m/k) ds. rozwoju biznesu (Reporting Analyst (m/w) im Bereich Business Development)

Menedżer finansowy w obszarze rozwoju biznesu (FinanzmanagerIn im Bereich Business Development)

Menedżer ds. cen (m/k) (Menedżer ds. Rozwoju Biznesu) (Pricing Manager (m/w) (Business-Development-ManagerIn))

Menedżer produktu ds. finansów (m/k) (Menedżer ds. Rozwoju Biznesu) (Product Manager Finanzbereich (m/w) (Business-Development-ManagerIn))

Globalny skaut eksportu (m/k) (Global-Export-Scout (m/w))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Ekonomista biznesu (BetriebswirtIn)
- Menedżer ofert (Bid-ManagerIn)
- Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)
- Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)
- kierownik projektu IT (IT-ProjektmanagerIn)

- Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)
- Menedżer ds. marketingu (MarketingmanagerIn)
- Menedżer operacyjny (Operations ManagerIn)
- Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)
- Kierownik projektu (ProjektmanagerIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)
- Konsultant ds. zarządzania (UnternehmensberaterIn)
- Ekonomista (WirtschaftswissenschaftlerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- Zarządzanie, organizacja (Management, Organisation)
- 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))

- 756820 Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business Development Manager/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  Business-Development-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-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.)