

## Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



### Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Vodje poslovnega razvoja se ukvarjajo z novimi poslovnimi področji in izdelki, da bi zagotovili ali razširili obstoječe tržne deleže svojega podjetja. Vaša glavna naloga je strateški in operativni razvoj podjetja. Med drugim ste odgovorni tudi za razvoj novih prodajnih trgov za obstoječe in nove izdelke in storitve. Del njenih nalog so tudi analize trga in potreb ter izdelava poslovnih načrtov. Poleg tega opazujejo spremembe v prodaji in distribuciji podjetja, prepoznavajo in pridobivajo nove stranke ter se lotevajo gradnje odnosov. V sodelovanju z vodstvom razvijajo tržne koncepte in določajo cenovno politiko. Uporabljate poslovna orodja, kot so: B. SWOT analize za določitev ustreznih strategij podjetja.

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.

### Dohodek (Einkommen)

Vodja poslovnega razvoja zasluži od 2.470 do 4.280 evrov bruto na mesec (Business-Development-ManagerInnen verdienen ab 2.470 bis 4.280 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 3.400 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.400 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.800 do 4.280 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.280 Euro brutto)

### Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje poslovnega razvoja so zaposleni v velikih podjetjih v najrazličnejših panogah, predvsem v sektorju B2B pa tudi v start-upih: industrijskih, trgovskih in komercialnih podjetjih ter bankah, zavarovalnicah, tehnoloških podjetjih, transportnih in drugih storitvenih podjetjih. Poleg tega so tudi zaposleni v državnih podjetjih ali pa delujejo samostojno.

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.

### Trenutna prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): ) [32](#)  v sobo za e-delo AMS ( zum AMS-eJob-Room)

## **Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)**

- Poročanje (Berichtswesen)
- Ocena prodajnih trgov (Bewertung von Absatzmärkten)
- Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Podjetništvo (Entrepreneurship)
- Izdelava marketinških načrtov (Erstellung von Marketingplänen)
- Komerzialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Izračun napovedi (Prognoserechnung)
- Organizacija projekta (Projektorganisation)
- Upravljanje procesov (Prozessmanagement)
- Strategije družbenih medijev (Social Media-Strategien)
- Analiza trendov (Trendanalyse)
- Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte)

## **Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)**

### **Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)**

- Poslovni razvoj (Business Development)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Izračun napovedi (Prognoserechnung)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

### **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)
  - Izračun napovedi (Prognoserechnung) (z. B. Napoved prodaje (Absatzprognose), Napoved razvoja izdelkov (Produktentwicklungsprognose))
  - Metode poslovne analize (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Pisanje poročil o analizah (Reports zu Analysen schreiben), Poročanje (Berichtswesen), Analiza trendov (Trendanalyse))
  - Izračun (Kalkulation) (z. B. Cenovna politika (Preispolitik))
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
  - M-trgovina (M-Commerce)
  - Programska oprema za e-trgovino (E-Commerce-Software) (z. B. Magento (Magento), Salesforce (Salesforce))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znanje o uporabi preglednic (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse))
  - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znanje o aplikacijah WordPress (WordPress-Anwendungskenntnisse))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
  - Angleščina (Englisch)

- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management)
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
  - Upravljanje izdelkov (Produktmanagement) (z. B. Produktna strategija (Produktstrategie))
  - Poslovni razvoj (Business Development) (z. B. Oblikovanje poslovnih načrtov (Erstellung von Businessplänen), Razvoj poslovnega modela (Entwicklung von Geschäftsmodellen), Analiza konkurence (razvoj poslovanja) (Wettbewerbsanalyse (Business Development)), Oblikovanje načrtov za razvoj poslovanja (Erstellung von Business Development Roadmaps), Ocena prodajnih trgov (Bewertung von Absatzmärkten), Priznavanje razvoja trga (Erkennung von Marktentwicklungen), Razvoj strategije podjetja (Entwicklung einer Unternehmensstrategie))
  - Upravljanje odnosov (Beziehungsmanagement) (z. B. Vzdrževanje odnosov (Beziehungspflege))
  - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Upravljanje inovacij (Innovationsmanagement), Notranje korporativno komuniciranje (Interne Unternehmenskommunikation), SWOT analiza (SWOT-Analyse), Zunanje korporativno komuniciranje (Externe Unternehmenskommunikation), Ključni kazalniki uspešnosti (Key-Performance-Indikatoren))
  - Operativno upravljanje podjetij (Operative Unternehmensführung) (z. B. Modeliranje poslovnih procesov (Geschäftsprozessmodellierung))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
  - Trženjske strategije (Marketingstrategien)
  - Upravljanje blagovnih znamk (Markenführung) (z. B. Razvoj blagovne znamke (Markenweiterentwicklung), Sporočilo blagovne znamke (Markenkommunikation), Strategija blagovne znamke (Markenstrategie))
  - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse), Analiza trga (Marktanalysen))
- Spretnosti vodenja projektov (Projektmanagement-Kenntnisse)
  - Orodja za upravljanje projektov (Projektmanagement-Tools) (z. B. Izvedba analiz izvedljivosti (Durchführung von Machbarkeitsanalysen))
  - Organizacija projekta (Projektorganisation) (z. B. Vodenje projekta (Projektverwaltung), Vodenje projekta (Projektleitung))
- Znanje o vodenju kakovosti (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
  - CIP - Postopek nenehnih izboljšav (KVP - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess)
  - Metode upravljanja kakovosti (Qualitätsmanagement-Methoden) (z. B. A / B test (A/B-Test))
- Računovodsko znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
  - Finančno načrtovanje (Finanzplanung) (z. B. Priprava proračuna (Budgetierung))
- Pravno znanje (Rechtskenntnisse)
  - Poslovno pravo (Wirtschaftsrecht) (z. B. Oglaševalsko pravo (Werberecht))
  - Pravo intelektualne lastnine (Immaterialgüterrecht) (z. B. Zakon o blagovnih znamkah (Markenrecht))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
  - Priprava statistike (Statistikerstellung) (z. B. Ustvarjanje vrtilnih tabel (Erstellung von Pivot-Tabellen))
  - Statistične aplikacije (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufstatistik))
- Vodenje ekipe (Teammanagement)
- Ustvarjanje in urejanje besedila (Texterstellung und -bearbeitung)
  - Oblikovanje poročil (Erstellung von Protokollen)
- Poslovno in davčno svetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
  - Poslovno svetovanje (Unternehmensberatung) (z. B. Strateški nasveti (Strategische Beratung))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
  - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
  - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
  - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
  - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Vdiranje rasti (Growth Hacking))
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)

- Priprava predstavitvenih dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
- Tehnologija predavanj in predstavitev (Vortrags- und Präsentationstechnik)
- Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Izvajanje spletnih predstavitev (Abhalten von Online-Präsentationen))

**Splošne poklicne sposobnosti  
(Überfachliche berufliche Kompetenzen)**

- Analitične sposobnosti (Analytische Fähigkeiten)
- Vodstvene sposobnosti (Führungsqualitäten)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
- Sposobnosti reševanja težav (Problemlösungsfähigkeit)
  - Strateško razmišljanje (Strategisches Denken)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)
- Numerično razumevanje (Zahlenverständnis)
- Usmeritev v prihodnost (Zukunftsorientierung)

**Digitalne veščine glede na DigComp  
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p><b>Opis:</b>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.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah  
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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.

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
2 - Komunikacija, interakcija in sodelovanje									Business-Development-ManagerInnen verwenden digitale Geräte und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Ustvarjanje, produkcija in objava									Business-Development-ManagerInnen müssen umfassende und neue digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in digitale Geräte und Anwendungen einpflegen können.
4 - Varnost in trajnostna raba virov									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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno učenje									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.

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

### Tipične stopnje spretnosti (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<sup>v</sup>](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe
- Wirtschaftsingenieurwesen

#### Hochschulstudien [NQR<sup>vii</sup>](#) [NQR<sup>viii</sup>](#)

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

#### **Potrdila in kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)**

- Usposabljanje za management (Management-Ausbildungen)
  - Usposabljanje za akademskega trgovskega menedžerja (Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn)

#### **Nadaljnje izobraževanje (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

### **Znanje nemščine po 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.

### **Dodatne strokovne informacije (Weitere Berufsinfos)**

#### **Delovno okolje (Arbeitsumfeld)**

- Lokacijsko neodvisno delovno mesto (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)

#### **Strokovne specializacije (Berufsspezialisierungen)**

Vodja poslovnega razvoja v produktnem upravljanju (Business Development-ManagerIn im Produktmanagement)

Vodja poslovnega razvoja Digitalne rešitve (Business Development-ManagerIn Digital Solutions)

Vodja poslovnega razvoja za avtonomno vožnjo (Business Development-ManagerIn für Autonomes Fahren)

Vodja poslovnega razvoja za rešitve v oblaku (Business Development-ManagerIn für Cloud Lösungen)

Vodja poslovnega razvoja za e-trgovino (Business Development-ManagerIn für E-Commerce)

Vodja poslovnega razvoja za mobilne komunikacije in 5G (Business Development-ManagerIn für Mobilfunk und 5G)

Vodja poslovnega razvoja na področju razvoja digitalnega poslovanja (Business Development-ManagerIn im Bereich Digitale Geschäftsentwicklung)

Vodja poslovnega razvoja v IT industriji (Business Development-ManagerIn in der IT-Branche)

Vodja poslovnega razvoja v logistiki in dobavni verigi (Business Development-ManagerIn im Bereich Logistics und Supply Chain)

Vodja poslovnega razvoja v logistični panogi (Business Development-ManagerIn in der Logistikbranche)

Vodja poslovnega razvoja za CRM/Marketing (Business Development-ManagerIn für CRM/Marketing)

Vodja poslovnega razvoja za vodenje prodaje (Business Development-ManagerIn für Salesmanagement)

Vodja poslovnega razvoja v marketinški panogi (Business Development-ManagerIn in der Marketingbranche)

Vodja poslovnega razvoja v finančnem sektorju (Business Development-ManagerIn im Finanzbereich)

Vodja poslovnega razvoja v zavarovalništvu (Business Development-ManagerIn in der Versicherungsbranche)

Vodja poslovnega razvoja za etični razvoj (Business Development ManagerIn für ethische Entwicklung)

Vodja poslovnega razvoja v kemijskem sektorju (Business Development-ManagerIn im Chemie-Bereich)

Vodja poslovnega razvoja v vladnih in javnih službah (Business Development-ManagerIn im Bereich Government and Public Services)

Vodja poslovnega razvoja v mednarodnem poslovnem razvoju (Business Development-ManagerIn im Bereich

Internationale Geschäftsentwicklung)

Vodja poslovnega razvoja v sektorju FMCG (Business Development-ManagerIn im Bereich FMCG)

Vodja poslovnega razvoja za medicinsko tehnologijo (Business Development-ManagerIn für Medizintechnik)

Poročevalski analitik (m/ž) v poslovnem razvoju (Reporting Analyst (m/w) im Bereich Business Development)

Finančni vodja na področju razvoja poslovanja (FinanzmanagerIn im Bereich Business Development)

Cenik (m/ž) (Pricing Manager (m/w))

Produktni vodja Finance (m/ž) (Product Manager Finanzbereich (m/w))

Global Export Scout (m/ž) (Global-Export-Scout (m/w))

### **Sorodni poklici**

#### **(Verwandte Berufe)**

- Poslovni ekonomist (BetriebswirtIn)
- Upravitelj ponudb (Bid-ManagerIn)
- Vodja kategorij (Category-ManagerIn)
- Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)
- Vodja projektov IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)
- Vodja trženja (MarketingmanagerIn)
- Vodja operacij (Operations ManagerIn)
- Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)
- Vodja projekta (ProjektmanagerIn)
- Vodja prodaje (SalesmanagerIn)
- Poslovodski svetovalec (UnternehmensberaterIn)
- Ekonomist (WirtschaftswissenschaftlerIn)

### **Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS**

#### **(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)**

#### **Pisarna, trženje, finance, pravo, varnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)**

- **Upravljanje, organizacija (Management, Organisation)**
- 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))**

- 756820 Vodja poslovnega razvoja (Business Development Manager/in)


### **Informacije v poklicnem leksikonu**

#### **(Informationen im Berufslexikon)**

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

### **Informacije v kompasu za vadbo**

#### **(Informationen im Ausbildungskompass)**

-  Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)



Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA 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 JEDLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE 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.)