Bid-ManagerIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
Bid-ManagerInnen sind für die Recherche und Auswahl von Ausschreibungen, die Ausschreibungsanalyse und die Angebotslegung zuständig. Dabei berücksichtigen sie die Anforderungen des ausschreibenden Unternehmens und die Möglichkeiten zur Umsetzung. Sie kümmern sich sowohl um die Kalkulation der Kosten als auch um die Abschätzung möglicher Risiken. Zusätzlich sind Bid-ManagerInnen auch für die Kommunikation mit dem auftraggebenden Unternehmen oder Institutionen verantwortlich. In größeren Unternehmen bzw. bei größeren Projektangeboten arbeiten sie oft gemeinsam mit ProjektmanagerInnen oder eigenen Teams zusammen und dienen als Schnittstelle zu KundInnen. In kleineren Unternehmen sind sie hingegen häufig auch hauptverantwortlich für die Angebote (Proposals) und deren Legung.

Einkommen
Bid-ManagerInnen verdienen ab 3.010 bis 4.350 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.490 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 3.010 bis 4.350 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
Bid-ManagerInnen arbeiten in Unternehmen, die im Projektgeschäft tätig sind. Sie finden in verschiedensten Industriebereichen Beschäftigung, z. B. im IT- und Elektrotechnik-Bereich, Baugewerbe und in der Großindustrie.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **2** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Abhalten von Kundenpräsentationen
- Angebotserstellung
- Angebotswesen
- Berichtswesen
- Projektcontrolling
- Projektkalkulation
- Projektleitung
- QM-Review
- Ressourcenmanagement
- RFI
- RFP
- Risikoanalyse

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Angebotserstellung
- Kostenmanagement
- Projektkalkulation
- Projektmanagement-Kenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Bauplanungskenntnisse
  - Bauausschreibung

  - Baumanagement
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software, Digitale Auftragssysteme, Kostenkalkulationsdatenbanken, Projektmanagement-Software, Qualitätsmanagement-Software, Reportingsoftware)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Projektmanagementprogramme-Anwendungskenntnisse, Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse)
  - Datenpflege
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
  - IT-Consulting (z. B. Erstellen von SLAs)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Anfragemanagement
  - Beratungskompetenz
  - Customer Relationship Management (z. B. Analyse von Kundenbedürfnissen, Claim Management, Pflege von Kundenbeziehungen, Verwaltung von Kundenbeziehungen)
  - Key Account Management
  - Kundenbetreuung im Vertrieb
- Managementkenntnisse
  - Business Development (z. B. Wettbewerbsanalyse (Business Development))
  - Compliance Management (z. B. Monitoring im Bid Management)
  - Kostenmanagement (z. B. Kostenanalyse, Kostenermittlung)
  - Operative Unternehmensführung (z. B. Risk-Management)
  - Ressourcenmanagement (z. B. Management personeller Ressourcen, Management von Finanzmitteln, Ressourcenidentifikation)
- Personalmanagement-Kenntnisse
  - Personalführung
- Projektmanagement-Kenntnisse
  - Bid Management (Angebotslegung) (z. B. Weiterentwicklung von Bid Management-Prozessen)
  - Projektakquisition
  - Projektcontrolling
  - Projektkalkulation
  - Projektorganisation (z. B. Agile Projektorganisation, Projektberichterstattung, Projektleitung, Projektportfoliomanagement, Projektverwaltung)
  - Technisches Projektmanagement
  - Vertragsmanagement
- Qualitätsmanagement-Kenntnisse
  - Qualitätsplanung (z. B. QM-Review)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Controlling
  - Finanzplanung (z. B. Business Case-Berechnung)
- Rechtskenntnisse
  - Öffentliches Recht (z. B. Vergaberecht)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotserstellung, Angebotswesen, Ausschreibungsrecherche und -dokumentation, Kontrolle der vertraglichen Leistungserbringung, Lastenhefterstellung, Plausibilitätsprüfung von Leistungsbeschreibungen, Qualitätssicherstellung von Ausschreibungsunterlagen, RFI, RFP,

Spezifikationserstellung, Vertragsabwicklung, Voranalyse von Ausschreibungen)
    - Dokumentensachbearbeitung (z. B. Organisation von Zulassungsdokumenten)
- Teammanagement
- Verkaufskenntnisse
    - Verkaufsstrategien (z. B. Projektverkauf)
- Vertriebskenntnisse
    - Neukundenakquisition
    - Vertrieb von Dienstleistungen
    - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Entwicklung von Vertriebsstrategien)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
    - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Entscheidungsfreudigkeit
- Führungsqualitäten
- Gutes Auftreten
- Kommunikationsstärke
    - Moderation (z. B. Online-Moderation)
- Organisationstalent
- Problemlösungsfähigkeit
    - Strategisches Denken
- Verantwortungsbewusstsein
    - Führungsverantwortung
- Zahlenverständnis

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: Bid-ManagerInnen sind in der Lage, sowohl alltägliche als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte in der Planung und Entwicklung, aber auch in der Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation routiniert zu nutzen. Sie können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln und selbstständig digitale Inhalte erstellen und bearbeiten. Außerdem sind sie ExpertInnen im Bereich der betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Bid-ManagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Auftragsmanagement-Software, Projektmanagement-Software, Kostenkalkulationsdatenbanken, Reporting-Software, Qualitätsmanagement-Software) selbstständig und sicher anwenden und auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Bid-ManagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können und aus den gewonnen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Bid-ManagerInnen verwenden digitale Tools und Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit mit KollegInnen und KundInnen und Dokumentation auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Bid-ManagerInnen müssen komplexe digitale Informationen und Daten selbstständig erstellen und in bestehende digitale Tools und Anwendungen einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	Bid-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 müssen relevanten Datenschutz- und -sicherheitsregeln beurteilen können, Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	Bid-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.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe
- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII

- Informatik, IT
  - Wirtschaftsinformatik
- Technik, Ingenieurwesen
  - Wirtschaftsingenieurwesen
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Allgemeines Management, Business und Public Management
  - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
  - Innovations- und Produktmanagement
  - Internationales Management
  - IT-Management
  - Marketing und Sales

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Projektmanagement-Ausbildung
  - IPMA-Zertifizierung
  - Zertifikat Agiles Projektmanagement

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Betriebswirtschaftliche Analysemethoden
- Controlling
- IT-Projektmanagement
- IT-Prozessanalyse
- Marketingstrategien
- Statistische Methoden
- Technisches Schreiben
- Vertriebsrecht
- Vertriebsstrategien und -konzepte
- Wirtschaftspsychologie

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Hochschulstudien - Unternehmensführung und Entrepreneurship

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheit
- Kundenbetreuung
- Qualitätsmanagement
- Verhandlungsführung
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter
- TÜV Austria Akademie
- Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse
Bid-ManagerInnen kommunizieren persönlich, telefonisch und schriftlich mit auftraggebenden Unternehmen oder Institutionen und erstellen schriftliche Angebote. Sehr gute Deutschkenntnisse sind daher vielfach eine Grundvoraussetzung. In Ausnahmefällen, insbesondere in der internationalen Zusammenarbeit mit Englisch als Arbeitssprache, können auch geringer Deutschkenntnisse ausreichen.

Weitere Berufsinfos

Selbstständigkeit
Reglementiertes Gewerbe:
- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Arbeitsumfeld
- Arbeit am Bildschirm
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
Bid- and Project-ManagerIn
Bid- and Proposal-ManagerIn
Bid- and Tender-ManagerIn
Tender ManagerIn

Proposal-ManagerIn
Proposal Writer (m/w)

Bid- and Delivery-ManagerIn
Commercial Bid-ManagerIn
Offer-ManagerIn
Sales Project-ManagerIn

Quote & Order Management Specialist (m/w)
Technical Bid-ManagerIn
Technical Bid Engineer (m/w)

Verwandte Berufe
- AuftragssachbearbeiterIn
- Business-Development-ManagerIn
- IT-ProjektmanagerIn
- KalkulantIn
- ProjektmanagerIn
- SalesmanagerIn
- VerkaufssachbearbeiterIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit
- Management, Organisation
- Wirtschaftsberatung, Unternehmensdienstleistungen

Handel, Logistik, Verkehr
- **Vertrieb, Beratung, Einkauf**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 645523 Bid-Manager/in

Informationen im Berufslexikon
- Bid-ManagerIn (Schule)
- Bid-ManagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- Bid-ManagerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.