

## 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): [3 ↗](#) 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, Projektmanagement-Software, Kostenkalkulationsdatenbanken, Reportingsoftware, Qualitätsmanagement-Software)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Datenpflege
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Projektmanagementprogramme-Anwendungskenntnisse)
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
  - IT-Consulting (z. B. Erstellen von SLAs)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Anfragemanagement
  - Beratungskompetenz
  - Key Account Management
  - Kundenbetreuung im Vertrieb
  - Customer Relationship Management (z. B. Verwaltung von Kundenbeziehungen, Claim Management, Analyse von Kundenbedürfnissen, Pflege von Kundenbeziehungen)
- Managementkenntnisse
  - Kostenmanagement (z. B. Kostenanalyse, Kostenermittlung)
  - Ressourcenmanagement (z. B. Management personeller Ressourcen, Management von Finanzmitteln, Ressourcenidentifikation)
  - Compliance Management (z. B. Monitoring im Bid Management)
  - Operative Unternehmensführung (z. B. Risk-Management)
  - Business Development (z. B. Wettbewerbsanalyse (Business Development))
- Personalmanagement-Kenntnisse
  - Personalführung
- Projektmanagement-Kenntnisse
  - Bid Management (Angebotslegung) (z. B. Weiterentwicklung von Bid Management-Prozessen)
  - Projektakquisition
  - Projektcontrolling
  - Projektkalkulation
  - Technisches Projektmanagement
  - Vertragsmanagement
  - Projektorganisation (z. B. Projektverwaltung, Agile Projektorganisation, Projektberichterstattung, Projektleitung, Projektportfoliomanagement)
- 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, Vertragsabwicklung, Angebotswesen, Kontrolle der vertraglichen Leistungserbringung, Qualitätssicherstellung von Ausschreibungsunterlagen, Plausibilitätsprüfung von Leistungsbeschreibungen, Voranalyse von Ausschreibungen,

Ausschreibungsrecherche und -dokumentation, Spezifikationserstellung, RFP, RFI, Lastenhefterstellung)

- 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	
<b>Beschreibung:</b> 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 gewonnenen 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 <sup>nQR<sup>v</sup></sup>

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

### Hochschulstudien <sup>nQR<sup>vii</sup></sup> <sup>nQR<sup>viii</sup></sup>

- 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 04. Dezember 2025.