

Menedżer ofert (Bid-ManagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Bid managerowie są odpowiedzialni za badanie i wybór ofert, analizę ofert i składanie ofert. Czyniąc to, biorą pod uwagę wymagania firmy przetargowej i możliwości wdrożenia. Zajmujesz się zarówno kalkulacją kosztów, jak i oceną ewentualnego ryzyka. Ponadto menedżerowie przetargu odpowiadają również za komunikację z firmą lub instytucją zlecającą zlecenie. W większych firmach lub w przypadku większych ofert projektowych często współpracują z kierownikami projektów lub własnymi zespołami i służą jako interfejs dla klientów. Z drugiej strony w mniejszych firmach często są oni przede wszystkim odpowiedzialni za wnioski i ich złożenie.

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.

Dochód (Einkommen)

Menedżer ofert zarabia od 3.010 do 4.350 euro brutto miesięcznie (Bid-ManagerInnen verdienen ab 3.010 bis 4.350 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 : 3.010 do 3.490 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.490 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 3.010 do 4.350 euro brutto (Akademischer Beruf: 3.010 bis 4.350 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Bid managerowie pracują w firmach, które są zaangażowane w biznes projektowy. Znajdziesz zatrudnienie w wielu różnych sektorach przemysłu, m.in. B. w informatyce i elektrotechnice, budownictwie i przemyśle wielkopowierzchniowym.

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.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

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

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen)
- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Oferty (Angebotswesen)

- Sprawozdawczość (Berichtswesen)
- Kontrola projektów (Projektcontrolling)
- Kalkulacja projektu (Projektkalkulation)
- Zarządzanie projektami (Projektleitung)
- Przegląd zarządzania jakością (QM-Review)
- Zarządzanie zasobami (Ressourcenmanagement)
- RFI (RFI)
- Zapytanie ofertowe (RFP)
- Analiza ryzyka (Risikoanalyse)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Zarządzanie kosztami (Kostenmanagement)
- Kalkulacja projektu (Projektkalkulation)
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Wiedza o planowaniu budynków (Bauplanungskenntnisse)
 - Przetarg budowlany (Bauausschreibung)
 - Zarządzanie budową (Baumanagement)
- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami (Auftragsmanagement-Software), Cyfrowe systemy zamówień (Digitale Auftragssysteme), Oprogramowanie do zarządzania projektami (Projektmanagement-Software), Bazy kalkulacji kosztów (Kostenkalkulationsdatenbanken), Oprogramowanie do raportowania (Reportingsoftware), Oprogramowanie do zarządzania jakością (Qualitätsmanagement-Software))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość stosowania arkuszy kalkulacyjnych (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znajomość zastosowań programów prezentacyjnych (Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znajomość aplikacji programów do zarządzania projektami (Projektmanagementprogramme-Anwendungskenntnisse))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Zarządzanie projektami IT i umiejętności konsultingowe (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - doradztwo informatyczne (IT-Consulting) (z. B. Tworzenie umów SLA (Erstellen von SLAs))
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie żądaniami (Anfragenmanagement)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz)
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
 - Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie relacjami z klientami (Verwaltung von Kundenbeziehungen), Zarządzanie roszczeniami (Claim Management), Analiza potrzeb klientów (Analyse von Kundenbedürfnissen), Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))

- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie kosztami (Kostenmanagement) (z. B. Analiza kosztów (Kostenanalyse), Obliczanie kosztów (Kostenermittlung))
 - Zarządzanie zasobami (Ressourcenmanagement) (z. B. Zarządzanie zasobami ludzkimi (Management personeller Ressourcen), Zarządzanie zasobami finansowymi (Management von Finanzmitteln), Identyfikacja zasobów (Ressourcenidentifikation))
 - Zarządzanie zgodnością (Compliance Management) (z. B. Monitorowanie w zarządzaniu stawkami (Monitoring im Bid Management))
 - Operacyjny ład korporacyjny (Operative Unternehmensführung) (z. B. Zarządzanie ryzykiem (Risk-Management))
 - Rozwój biznesu (Business Development) (z. B. Analiza konkurencji (rozwój biznesu) (Wettbewerbsanalyse (Business Development)))
- Umiejętności zarządzania personelem (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Zarządzanie personelem (Personalführung)
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Zarządzanie stawkami (Bid Management (Angebotslegung)) (z. B. Dalszy rozwój procesów zarządzania ofertami (Weiterentwicklung von Bid Management-Prozessen))
 - Przejęcie projektu (Projektakquisition)
 - Kontrola projektów (Projektcontrolling)
 - Kalkulacja projektu (Projektkalkulation)
 - Zarządzanie projektami technicznymi (Technisches Projektmanagement)
 - Zarządzanie umowami (Vertragsmanagement)
 - Organizacja projektu (Projektorganisation) (z. B. Zarządzanie projektami (Projektverwaltung), Zwinna organizacja projektu (Agile Projektorganisation), Sprawozdawczość projektowa (Projektberichterstattung), Zarządzanie projektami (Projektleitung), Zarządzanie portfelem projektów (Projektportfoliomanagement))
- Wiedza z zakresu zarządzania jakością (Qualitätsmanagement-Kenntnisse)
 - Planowanie jakości (Qualitätsplanung) (z. B. Przegląd zarządzania jakością (QM-Review))
- Wiedza księgową (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Kontrolowanie (Controlling)
 - Planowanie finansowe (Finanzplanung) (z. B. Kalkulacja uzasadnienia biznesowego (Business Case-Berechnung))
- Wiedza prawna (Rechtskenntnisse)
 - Prawo publiczne (Öffentliches Recht) (z. B. Prawo zamówień publicznych (Vergaberecht))
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przygotowanie ofert (Angebotserstellung), Przetwarzanie umowy (Vertragsabwicklung), Oferty (Angebotswesen), Kontrola świadczenia usług umownych (Kontrolle der vertraglichen Leistungserbringung), Zapewnienie jakości dokumentacji przetargowej (Qualitätssicherstellung von Ausschreibungsunterlagen), Kontrola wiarygodności opisów usług (Plausibilitätsprüfung von Leistungsbeschreibungen), Wstępna analiza ofert (Voranalyse von Ausschreibungen), Badania przetargowe i dokumentacja (Ausschreibungsrecherche und -dokumentation), Tworzenie specyfikacji (Spezifikationserstellung), Zapytanie ofertowe (RFP), RFI (RFI), Tworzenie specyfikacji (Lastenhefterstellung))
 - Przetwarzanie dokumentów (Dokumentensachbearbeitung) (z. B. Organizacja dokumentów rejestracyjnych (Organisation von Zulassungsdokumenten))
- Zarządzanie zespołem (Teammanagement)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż projektu (Projektverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)

- Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien), Opracowanie strategii sprzedaży (Entwicklung von Vertriebsstrategien))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Zdecydowanie (Entscheidungsfreudigkeit)
- Umiejętności przywódcze (Führungsqualitäten)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Moderacja (Moderation) (z. B. Moderacja online (Online-Moderation))
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Umiejętności rozwiązywania problemów (Problemlösungsfähigkeit)
 - Myślenie strategiczne (Strategisches Denken)
- Poczucie odpowiedzialności (Verantwortungsbewusstsein)
 - Odpowiedzialność kierownictwa (Führungsverantwortung)
- Rozumienie liczbowe (Zahlenverständnis)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: 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.							

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	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.

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	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, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

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

- 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

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenie z zarządzania projektami (Projektmanagement-Ausbildung)
 - Certyfikacja IPMA (IPMA-Zertifizierung)
 - Certyfikat Agile Project Management (Zertifikat Agiles Projektmanagement)

Kształcenie ustawiczne (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

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Reglementiertes Gewerbe:

- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Praca na ekranie (Arbeit am Bildschirm)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

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)

Kierownik ds. ofert i projektów (Bid- and Project-ManagerIn)

Menedżer ofert i propozycji (Bid- and Proposal-ManagerIn)

Menedżer ofert i przetargów (Bid- and Tender-ManagerIn)

Kierownik przetargu (Tender ManagerIn)

Menedżer propozycji (Proposal-ManagerIn)

Autor wniosku (m/k) (Proposal Writer (m/w))

Menedżer ds. ofert i dostaw (Bid- and Delivery-ManagerIn)

Menedżer ofert komercyjnych (Commercial Bid-ManagerIn)

Menedżer ofert (Offer-ManagerIn)

Kierownik Projektu Sprzedaży (Sales Project-ManagerIn)

Specjalista ds. zarządzania wycenami i zamówieniami (m/k) (Quote & Order Management Specialist (m/w))

Menedżer ofert technicznych (Technical Bid-ManagerIn)

Inżynier ds. ofert technicznych (m/k) (Technical Bid Engineer (m/w))

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Przetwórca zamówień (AuftragssachbearbeiterIn)
- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)

- kierownik projektu IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Kalkulator (KalkulantIn)
- Kierownik projektu (ProjektmanagerIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)
- Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

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)
- Doradztwo biznesowe, usługi biznesowe (Wirtschaftsberatung, Unternehmensdienstleistungen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 645523 Menedżer ofert (Bid-Manager/-in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer ofert (Bid-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.)