

## TelekommunikationsverkäuferInn

[Im BIS anzeigen](#)



### Haupttätigkeiten

Telekommunikationsverkäuferinnen und Telekommunikationsverkäufer sind für den Verkauf von Smartphones, Telefonen, Internetprodukten, Routern und Zubehör und die Beratung zu Telekommunikationsprodukten zuständig. Im Kundengespräch finden sie die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden heraus und beraten sie zu den passenden Produkten und Lösungen. Sie informieren Kundinnen und Kunden z. B. über verschiedene Tarife bei Smartphones und erklären ihnen wie verschiedene Produkte funktionieren und bedient werden müssen. Sie bieten allgemeine Serviceleistungen wie z. B. Rufnummernmitnahme an, wenn ein neuer Tarif abgeschlossen wird und Hilfe bei der Inbetriebnahme, z. B. wenn eine SIM-Karte getauscht wird. Neben der Kundenbetreuung sind Telekommunikationsverkäuferinnen und Telekommunikationsverkäufer für die Warenbestellung und Warenannahme zuständig.

### Einkommen

TelekommunikationsverkäuferInnen verdienen ab 2.030 bis 2.200 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Anlern- und Hilfsberuf: 2.030 bis 2.110 Euro brutto
- Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto

### Beschäftigungsmöglichkeiten

Telekommunikationsverkäuferinnen und Telekommunikationsverkäufer sind in Fachgeschäften für Telekommunikation, in Filialen des Elektro- und Elektronikhandels und in Verkaufsstellen einzelner Telekom-Anbieter beschäftigt.

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): [42](#)  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- After-Sales
- Auftragserfassung
- Bedienung von Computerkassen
- Bestellwesen
- Ermittlung von Kundenwünschen
- Fachberatung
- Filialbetreuung
- Führung von Verkaufsgesprächen
- Lagertätigkeit
- Reklamationsbearbeitung
- Telekommunikationsprodukte
- Warenpräsentation

### Weitere berufliche Kompetenzen

#### Berufliche Basiskompetenzen

- Kundenbetreuungskenntnisse
- Telekommunikationsprodukte
- Verkaufskenntnisse

#### Fachliche berufliche Kompetenzen

- Betriebssystemkenntnisse

- Betriebssysteme (z. B. Android, Apple iOS)
- Systemadministration (z. B. Konfigurieren von Apps)
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Digitale Auftragssysteme)
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
  - Allgemeine Warenkunde
  - IT-Produkte (z. B. Mobilgeräte, Smartphone)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Datenpflege
  - Internet-Anwendungskenntnisse
- Feinwerktechnik-Kenntnisse
  - Feinreparaturen (z. B. Reparatur von Smartphones)
- IT-Support
  - Technischer Support im EDV-Bereich (z. B. Wartung und Reparatur von EDV-Systemen)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Technische Beratung, Produktinformation)
  - Stammkundenbetreuung
  - Beschwerdemanagement (z. B. Reklamationsbearbeitung)
  - Kundenservice (z. B. Telefon-Kundenservice)
- Logistikkenntnisse
  - Lagerwirtschaft
  - Materialwirtschaft (z. B. Wareneingangskontrolle)
- Netzwerktechnik-Kenntnisse
  - Netzwerkprotokolle
  - Netzwerkkomponenten (z. B. Router)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Externe Rechnungslegung (z. B. Tagesabrechnung, Inventur, Erstellung von Kassenberichten)
- Verkaufskenntnisse
  - Verkaufstechnik (z. B. Führung von Verkaufsgesprächen, Aktiver Verkauf, Verkaufsberatung)
  - Verkaufsstrategien (z. B. B2B-Strategien)
  - Kassieren im Verkauf (z. B. Bedienung von Computerkassen)
  - Warenpräsentation (z. B. Pflege von Verkaufsflächen, Bestückung von Verkaufsflächen)
  - Einzelhandel (z. B. Verkauf von Telekommunikationsgeräten, Regalbetreuung)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Up Selling, Cross Selling)

### Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Freundlichkeit
- Gutes Auftreten
  - Gepflegtes Äußeres
  - Höflichkeit
- Kommunikationsstärke
- Kontaktfreude
- Problemlösungsfähigkeit
- Serviceorientierung
- Teamfähigkeit

## Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend	2 Selbstständig	3 Fortgeschritten	4 Hoch spezialisiert

**Beschreibung:** TelekommunikationsverkäuferInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften und halten diese ein.

## 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	TelekommunikationsverkäuferInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. Apps) und Geräte sicher anwenden können sowie auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	TelekommunikationsverkäuferInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	TelekommunikationsverkäuferInnen müssen verschiedene digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation und Zusammenarbeit mit KollegInnen, Kundinnen und Kunden und PartnerInnen unabhängig anwenden können.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	TelekommunikationsverkäuferInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	TelekommunikationsverkäuferInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen, eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können sowie Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	TelekommunikationsverkäuferInnen erkennen technische Probleme und können alltägliche Probleme selbstständig lösen. Sie sind in der Lage arbeitstypische digitale Anwendungen auch in neuen Arbeitssituationen einzusetzen und sich fehlende digitale Kompetenzen anzueignen.

## Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

### Typische Qualifikationsniveaus

- Anlern- und Hilfsberuf
- Beruf mit Lehrausbildung

### Ausbildung

#### Anlernen im Betrieb

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik

#### Lehre [nQR<sup>IV</sup>](#)

- EDV-Kaufmann/-frau
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation (16 Schwerpunkte)

#### Duale Akademie [nQR<sup>V</sup>](#)

- Kaufmännische Berufe
  - Sales & Market - Kaufmännische Berufe

### Weiterbildung

#### Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- E-Commerce
- Elektro- und Telekommunikationsprodukte
- Lagerhaltung
- Marketing
- Netzwerktechnik
- Reklamationsbearbeitung
- Telekommunikationstechnik
- Verkaufstechniken
- Warenpräsentation

#### Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

#### Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheit
- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Kundenberatung

#### Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel ↗
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- BHS - Kaufmännische Berufe

#### Deutschkenntnisse nach GERS

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können und im Team umfassend kommunizieren. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht die Beratung und Information von Kundinnen und Kunden, wobei der Aspekt der fachlichen Beratung eine gute Sprachbeherrschung erforderlich macht. Für den Einstieg in die Ausbildung kann

eine durchschnittliche Sprachbeherrschung (Niveau B1) ausreichend sein. Für die Berufsausübung sollten aber auf jeden Fall gute Deutschkenntnisse (mindestens Niveau B2) erreicht werden.

## Weitere Berufsinfos

### Arbeitsumfeld

- Ständiger Kontakt mit Menschen
- Ständiges Stehen

### Berufsspezialisierungen

Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation

HandyfachverkäuferIn

HandyverkäuferIn

KommunikationsmittelverkäuferIn

KundenberaterIn für Telekommunikationsprodukte

ProduktmanagerIn für Telekommunikation

Shop-MitarbeiterIn

TelekommunikationsberaterIn

TelekommunikationsshopverkäuferIn

VerkäuferIn für Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte und Telekommunikation

VerkäuferIn im Telekommunikationsbereich

VerkaufsberaterIn für Telekommunikation

VertriebsberaterIn für Telekommunikation

TelefonanlagenverkäuferIn

### Verwandte Berufe

- EDV-Kaufmann/-frau
- Elektro- und ElektronikverkäuferIn
- SalesmanagerIn

### Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT

- IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb

### Handel, Logistik, Verkehr

- Einzel-, Groß- und Online-Handel

### Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 401831 Telefonanlagen-Verkäufer/in
- 401857 Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation
- 4018B0 Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation

### Informationen im Berufslexikon

-  TelekommunikationsverkäuferIn

### Informationen im Ausbildungskompass

-  TelekommunikationsverkäuferIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.