TelekommunikationsverkäuferIn

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): **77** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- After-Sales
- Auftragserfassung
- Bedienung von Computerkassen
- Bestellwesen
- Ermittlung von Kundenwünschen
- Fachberatung
- 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)
- Kassierkenntnisse
  - Bedienung von Computerkassen
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Produktinformation, Technische Beratung)
  - Beschwerdemanagement (z. B. Reklamationsbearbeitung)
  - Kundenservice (z. B. Telefon-Kundenservice)
  - Stammkundenbetreuung
- Logistikkenntnisse
  - Lagerwirtschaft
  - Materialwirtschaft (z. B. Wareneingangskontrolle)
- Netzwerktechnik-Kenntnisse
  - Netzwerkkomponenten (z. B. Router)
  - Netzwerkprotokolle
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Externe Rechnungslegung (z. B. Erstellung von Kassenberichten, Inventur, Tagesabrechnung)
- Verkaufskenntnisse
  - Einzelhandel (z. B. Regalbetreuung, Verkauf von Telekommunikationsgeräten)
  - Verkaufsstrategien (z. B. B2B-Strategien)
  - Verkaufstechnik (z. B. Aktiver Verkauf, Führung von Verkaufsgesprächen, Verkaufsberatung)
  - Warenpräsentation (z. B. Bestückung von Verkaufsflächen, Pflege von Verkaufsflächen)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Cross Selling, Up 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 IV
- EDV-Kaufmann/-frau
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation (16 Schwerpunkte)

Duale Akademie NQR V
- 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 (TelekommunikationsverkäuferIn)
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 08. Juli 2026.