

Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy usług telekomunikacyjnych zajmują się sprzedażą smartfonów, telefonów, produktów internetowych, routerów i akcesoriów oraz udzielaniem porad w zakresie produktów telekomunikacyjnych. W rozmowach z klientami poznają ich potrzeby i doradzają im w zakresie odpowiednich produktów i rozwiązań. Informują klientów m.in.: B. o różnych taryfach dla smartfonów i wyjaśnieniu, jak działają i jak należy obsługiwać różne produkty. Oferują usługi ogólne takie jak: B. Przeniesienie numeru telefonu po wyjęciu nowej taryfy i pomoc w uruchomieniu, np.: B. po wymianie karty SIM. Oprócz obsługi klienta sprzedawcy telekomunikacyjni odpowiadają za zamawianie i odbiór towarów.

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.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca telekomunikacji zarabia od 2.030 do 2.200 euro brutto miesięcznie
(TelekommunikationsverkäuferInnen verdienen ab 2.030 bis 2.200 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Przyuczanie do zawodu i zawód pomocniczy : 2.030 do 2.110 euro brutto (Anlern- und Hilfsberuf: 2.030 bis 2.110 Euro brutto)
- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.200 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy usług telekomunikacyjnych zatrudnieni są w specjalistycznych sklepach telekomunikacyjnych, w oddziałach sprzedawców sprzętu elektrycznego i elektronicznego oraz w punktach sprzedaży poszczególnych operatorów telekomunikacyjnych.

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

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)88  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

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

- Po sprzedaży (After-Sales)
- Wpis zamówienia (Auftragserfassung)
- Obsługa kas komputerowych (Bedienung von Computerkassen)
- System zamówień (Bestellwesen)
- Określanie życzeń klienta (Ermittlung von Kundenwünschen)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Prowadzenie rozmów sprzedażowych (Führung von Verkaufsgesprächen)
- Działalność magazynowa (Lagertätigkeit)
- Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung)
- Produkty telekomunikacyjne (Telekommunikationsprodukte)
- Prezentacja towarów (Warenpräsentation)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Produkty telekomunikacyjne (Telekommunikationsprodukte)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość systemów operacyjnych (Betriebssystemkenntnisse)
 - Systemy operacyjne (Betriebssysteme) (z. B. Android (Android), Apple iOS (Apple iOS))
 - Administracja systemem (Systemadministration) (z. B. Konfiguruj aplikacje (Konfigurieren von Apps))
- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Cyfrowe systemy zamówień (Digitale Auftragssysteme))
- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Ogólna wiedza o towarach (Allgemeine Warenkunde)
 - Produkty IT (IT-Produkte) (z. B. Urządzenia mobilne (Mobilgeräte), Smartfon (Smartphone))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
- Wiedza z zakresu inżynierii precyzyjnej (Feinwerktechnik-Kenntnisse)
 - Dokładne naprawy (Feinreparaturen) (z. B. Naprawa smartfona (Reparatur von Smartphones))
- Wsparcie informatyczne (IT-Support)
 - Wsparcie techniczne w obszarze IT (Technischer Support im EDV-Bereich) (z. B. Konserwacja i naprawa systemów komputerowych (Wartung und Reparatur von EDV-Systemen))
- Umiejętności kasjera (Kassierkenntnisse)
 - Obsługa kas komputerowych (Bedienung von Computerkassen)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Doradztwo techniczne (Technische Beratung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Regularna obsługa klienta (Stammkundenbetreuung)

- Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement) (z. B. Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung))
- Obsługa klienta (Kundenservice) (z. B. Telefoniczna obsługa klienta (Telefon-Kundenservice))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Kontrola towarów przychodzących (Wareneingangskontrolle))
- Znajomość technologii sieciowych (Netzwerktechnik-Kenntnisse)
 - Protokoły sieciowe (Netzwerkprotokolle)
 - Składniki sieci (Netzwerkkomponenten) (z. B. Routery (Router))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Rachunkowość zewnętrzna (Externe Rechnungslegung) (z. B. Codzienne rozliczenia (Tagesabrechnung), Inwentarz (Inventur), Sporządzanie raportów kasowych (Erstellung von Kassenberichten))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Prowadzenie rozmów sprzedażowych (Führung von Verkaufsgesprächen), Aktywna sprzedaż (Aktiver Verkauf), Doradztwo sprzedażowe (Verkaufsberatung))
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Strategie B2B (B2B-Strategien))
 - Prezentacja towarów (Warenpräsentation) (z. B. Utrzymanie obszarów sprzedaży (Pflege von Verkaufsflächen), Obszary sprzedaży pończoch (Bestückung von Verkaufsflächen))
 - Handel detaliczny (Einzelhandel) (z. B. Sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego (Verkauf von Telekommunikationsgeräten), Wspornik półki (Regalbetreuung))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Po sprzedaży (After-Sales)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Sprzedaż w górę (Up Selling), Sprzedaż krzyżowa (Cross Selling))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Życzliwość (Freundlichkeit)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
 - Zadbany wygląd (Gepflegtes Äußeres)
 - Dzięki uprzejmości (Höflichkeit)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
- Towarzyskość (Kontaktfreude)
- Umiejętności rozwiązywania problemów (Problemlösungsfähigkeit)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Praca zespołowa (Teamfähigkeit)

**Kompetencje cyfrowe według DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

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

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	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Przyuczanie do zawodu i zawód pomocniczy (Anlern- und Hilfsberuf)
- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)

Szkolenie
(Ausbildung)

Anlernen im Betrieb

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik

Lehre **nQR^{iv}**

- Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie w zakresie elektryki i elektroniki (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na telekomunikacji (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation) (16 Skup się (Schwerpunkte))

Duale Akademie **nQR^v**

- Kaufmännische Berufe
 - Sales & Market - Kaufmännische Berufe

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według CEFR

(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.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Stała pozycja (Ständiges Stehen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawca w handlu detalicznym – telekomunikacja (Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation)

Sprzedawca systemów telefonicznych (TelefonanlagenverkäuferIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Sprzedawca w handlu detalicznym – telekomunikacja (Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation)

sprzedawca telefonów komórkowych (HandyfachverkäuferIn)

sprzedawca telefonów komórkowych (HandyverkäuferIn)

Sprzedawca mediów komunikacyjnych (Sprzedawca telekomunikacji) (KommunikationsmittelverkäuferIn (TelekommunikationsverkäuferIn))

Doradca klienta ds. produktów telekomunikacyjnych (KundenberaterIn für Telekommunikationsprodukte)

Menedżer produktu dla telekomunikacji (ProduktmanagerIn für Telekommunikation)

Pracownik sklepu (Shop-MitarbeiterIn)

Konsultant telekomunikacyjny (TelekommunikationsberaterIn)

Sprzedawca w sklepie telekomunikacyjnym (TelekommunikationsshopverkäuferIn)

Sprzedawca elektroniki użytkowej, sprzętu AGD i telekomunikacji (VerkäuferIn für Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte und Telekommunikation)

Sprzedawca w branży telekomunikacyjnej (VerkäuferIn im Telekommunikationsbereich)

Konsultant ds. sprzedaży telekomunikacji (VerkaufsberaterIn für Telekommunikation)

Konsultant ds. sprzedaży telekomunikacji (VertriebsberaterIn für Telekommunikation)

Sprzedawca systemów telefonicznych (TelefonanlagenverkäuferIn)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Elektrotechnika, elektronika, telekomunikacja, IT (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- Wsparcie IT, szkolenia, doradztwo i sprzedaż (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)

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

- Handel detaliczny, hurtowy i internetowy (Einzel-, Groß- und Online-Handel)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401831 Sprzedawca systemu telefonicznego (Telefonanlagen-Verkäufer/in)
- 401857 Sprzedawca detaliczny - telekomunikacja (Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation)
- 4018B0 Sprzedawca detaliczny - telekomunikacja (Einzelhandelskaufmann/-frau - Telekommunikation)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZEKA 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 08. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 08. Juli 2026.)