

FilialleiterIn im Einzelhandel

Im BIS anzeigen



Haupttätigkeiten

Filialleiterinnen und Filialeiter im Einzelhandel planen, überwachen und leiten den täglichen Betrieb in Einzelhandelsfilialen. Sie verwalten das Budget, koordinieren das Personal, überwachen den Warenbestand und sind für den wirtschaftlichen Erfolg der Filiale verantwortlich. Sie führen und motivieren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, erstellen Dienstpläne und schulen neues Personal ein. Zur Steuerung des Umsatzes analysieren sie Verkaufszahlen, legen Umsatzziele fest und führen Verkaufsaktionen durch. Filialleiterinnen und -leiter im Einzelhandel stellen die Kundenzufriedenheit sicher und bearbeiten Beschwerden und Reklamationen. Weiters überwachen sie den Warenbestand, bestellen neue Ware und prüfen Bestellungen. Sie optimieren die Arbeitsabläufe und stellen die Einhaltung der Hygiene- und Sicherheitsstandards sicher. Zu den administrativen Aufgaben gehören die Budgeteinhaltung, das Reporting an die Zentrale sowie die Dokumentation von Geschäftsprozessen.

Einkommen

FilialleiterInnen im Einzelhandel verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten

Filialleiterinnen und Filialeiter im Einzelhandel sind in Einzelhandelsgeschäften beschäftigt, z. B. Fachgeschäften, Kaufhäusern, Supermärkten.

Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **633**  zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Bedienung von Computerkassen
- Beschwerdemanagement
- Hygienemanagement im Lebensmittelhandel
- Interpretation von Kennzahlen
- Inventur
- Kundenberatung
- Lagerbestandsmanagement
- Personaleinsatzplanung
- Preisauszeichnung
- Rechnungswesen-Kenntnisse
- Sicherstellung der Warenverfügbarkeit
- Verkaufskenntnisse
- Warenbestellung
- Warenpräsentation
- Warenübernahme

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen

- Filialleitung
- Personalmanagement-Kenntnisse
- Verkaufskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
 - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
 - Kalkulation (z. B. Preisgestaltung)
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
 - Allgemeine Warenkunde
- Dekorationskenntnisse
 - Verkaufsraumdekoration (z. B. Regalgestaltung)
- E-Commerce-Kenntnisse
 - E-Commerce-Software (z. B. Anwendung von Shopmanagementsystemen)
 - Elektronische Dienstleistungen in Branchen (z. B. E-Logistics)
 - Elektronischer Zahlungsverkehr
- EDV-Anwendungskenntnisse
 - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse, Excel-Anwendungskenntnisse)
 - Internet-Anwendungskenntnisse
- Einkaufskenntnisse
 - Einkaufsleitung
 - Operativer Einkauf (z. B. Lieferantenauswahl)
 - Sicherstellung der Warenverfügbarkeit
- Hygienekenntnisse
 - Hygienemanagement (z. B. Gute Hygiene Praxis, Hygienemanagement im Lebensmittelhandel)
- Kassierkenntnisse
 - Kassieren im Verkauf
- Kenntnis berufsspezifischer Rechtsgrundlagen
 - Berufsspezifisches Recht (z. B. Grundlagen des Arbeits- und Sozialrechts, Grundlagen des Datenschutzrechts, Grundlagen des Lebensmittelrechts)
- Kundenbetreuungskenntnisse
 - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Produktinformation)
 - Beschwerdemanagement (z. B. Reklamationsbearbeitung)
 - Customer Relationship Management
 - Kundenservice (z. B. E-Mail-Kundenservice, Telefon-Kundenservice)
- Logistikkenntnisse
 - Lagerwirtschaft (z. B. Lagerbestandsmanagement, Verwenden von Handscannern, Wareninventur, Warenübergabe, Warenübernahme)
 - Materialwirtschaft (z. B. Bestellwesen, Erstellen von Mengenkalkulationen, Warenbestellung, Warendisposition, Wareneingangskontrolle)
- Managementkenntnisse
 - Entrepreneurship
 - Gebietsmanagement (z. B. Filialbetreuung)
 - Management in Branchen (z. B. Retail Management)
 - Operative Unternehmensführung (z. B. Bereichsleitung, Operative Planung)
 - Strategische Unternehmensführung (z. B. Kennzahlensysteme)
- Marketingkenntnisse
 - Verkaufsförderung (z. B. Durchführung von Preisreduzierungen, Durchführung von Verkaufsaktionen, Visual Merchandising)
- Personalmanagement-Kenntnisse
 - Personaleinsatzplanung (z. B. Dienstplanerstellung)
 - Personalentwicklung (z. B. Mitarbeiterschulung)

- Personalführung (z. B. Durchführung des Onboardings, Konfliktmanagement, Mitarbeitermotivation)
- Recruiting (z. B. Employer Branding)
- Qualitätsmanagement-Kenntnisse
 - Qualitätssicherung (z. B. Dokumentation nach HACCP, Lagerung nach HACCP, Lebensmittelverarbeitung nach HACCP, Reinigung nach HACCP)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
 - Controlling (z. B. Umsatzkontrolle)
 - Externe Rechnungslegung (z. B. Erstellung von Kassenberichten, Tagesabrechnung)
 - Rechnungskontrolle (z. B. Fakturierung)
- Sachbearbeitung
 - Auftragsabwicklung (z. B. Auftragserfassung, Erteilen von Lieferauskünften)
- SAP-Kenntnisse
 - SAP-Module (z. B. SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik)
- Teammanagement
- Verkaufskenntnisse
 - Einzelhandel (z. B. Frischekontrolle bei Lebensmitteln)
 - Verkaufsadministration (z. B. Erfassung von Kundenaufträgen im Einzelhandel)
 - Verkaufsstrategien (z. B. Umsetzung von Verkaufsstrategien)
 - Verkaufstechnik (z. B. Führung von Verkaufsgesprächen)
- Vertriebskenntnisse
 - Category Management (z. B. Sortimentsgestaltung, Sortimentskontrolle, Sortimentsoptimierung, Sortimentsplanung)
 - Pre-Sales (z. B. Point-of-Sale-Management, Vorführung von Produkten)
 - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Cross Selling, Umsetzung von Vertriebsstrategien)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
 - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Einsatzbereitschaft
 - Zeitliche Flexibilität
- Führungsqualitäten
- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
- Kundenorientierung
- Organisationstalent
- Verantwortungsbewusstsein
 - Führungsverantwortung
 - Umsatzverantwortung
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
Beschreibung: FilialleiterInnen im Einzelhandel verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren (Lager, Verkaufsfläche). Sie müssen in der Lage sein berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. 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	FilialleiterInnen im Einzelhandel verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Automatisierte Bestandskontrolle, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store- und Warehouse-Management-Systeme) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	FilialleiterInnen im Einzelhandel 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	FilialleiterInnen im Einzelhandel können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	FilialleiterInnen im Einzelhandel können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	FilialleiterInnen im Einzelhandel sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln, halten sie ein und veranlassen aktiv Maßnahmen, wenn sie mögliche Sicherheitslücken beispielsweise im Umgang mit Kundendaten, entdecken.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	FilialleiterInnen im Einzelhandel 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

- Beruf mit Lehrausbildung
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung

Ausbildung

Lehre

- Buch- und MedienwirtschafterIn - Buch- und Musikalienhandel
- Buch- und MedienwirtschafterIn - Buch- und Pressegroßhandel

- Buch- und MedienwirtschaftlerIn - Verlag
- DrogistIn
- EDV-Kaufmann/-frau
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Baustoffhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Einrichtungsberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Feinkostfachverkauf (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Gartencenter (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Lebensmittelhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Schuhe (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Sportartikel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Textilhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf (16 Schwerpunkte)
- Foto- und Multimediakaufmann/-frau
- Medizinproduktekaufmann/-frau
- Pharmazeutisch-kaufmännischeR AssistentIn
- Waffen- und MunitionshändlerIn

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nqr^{tv}](#)

- Kaufmännische Berufe

Duale Akademie [nqr^v](#)

- Kaufmännische Berufe
 - Sales & Market - Kaufmännische Berufe

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Ausbildungen im Bereich Verkauf
 - Ausbildung zum/zur FilialleiterIn

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Bestellwesen
- Betriebswirtschaftskenntnisse
- Kostenrechnung
- Personalmanagement-Kenntnisse
- Reklamationsbearbeitung
- Sortimentsplanung
- Verkaufsförderung

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Hochschulstudien - Allgemeines Management, Business und Public Management
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheitskenntnisse

- Fremdsprachenkenntnisse
- Warenwirtschaftssoftware

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel 
- Schulungszentrum Fohnsdorf 
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Fachhochschulen

Deutschkenntnisse nach GERS

B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse

Sie arbeiten als Führungskraft und müssen daher Arbeitsabläufe koordinieren und mündliche Arbeitsanweisungen erteilen können. Sie erstellen schriftliche Arbeitsberichte und -dokumentationen und kommunizieren mit ihrem Team, anderen Filialen und der Zentrale.

Weitere Berufsinfos

Selbstständigkeit

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Arbeitsumfeld

- Heben und Tragen von Lasten von 5 bis 10 kg
- Personalverantwortung

Berufsspezialisierungen

Assistant Store-ManagerIn

FachmarktleiterIn

Floor-ManagerIn im Einzelhandel

MarktmanagerIn (FilialleiterIn im Einzelhandel)

ShopleiterIn

ShopmanagerIn

StellvertretendeR StoremanagerIn

StellvertretendeR FilialleiterIn im Einzelhandel

StellvertretendeR MarktmanagerIn

StoremanagerIn

FilialleiterIn-StellvertreterIn im Lebensmittelhandel

FilialleiterIn im Baustoffhandel

FilialleiterIn im Einrichtungshandel

FilialleiterIn im Eisen- und Hartwarenhandel

FilialleiterIn im Kraftfahrzeughandel

FilialleiterIn im Lebensmittelhandel

FilialleiterIn im Parfümeriehandel

FilialleiterIn im Schuhhandel

FilialleiterIn im Sportartikelhandel

FilialleiterIn im Telekommunikationshandel

FilialleiterIn im Textilhandel

FilialleiterIn im Uhren- und Juwelenhandel

FilialleiterIn in einem Supermarkt

Verwandte Berufe

- BaumarktverkäuferIn
- Betriebs- und UnternehmensleiterIn
- Buch- und MedienverkäuferIn
- Bürokaufmann/-frau
- DrogistIn
- EDV-Kaufmann/-frau
- EinrichtungsberaterIn
- Einzelhandelskaufmann/-frau
- Elektro- und ElektronikverkäuferIn
- FahrzeugverkäuferIn
- FotoartikelverkäuferIn
- Gartencenterkaufmann/-frau
- HandelsvertreterIn
- KioskverkäuferIn
- Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn
- Papier- und SchreibwarenverkäuferIn
- Pharmazeutisch-kaufmännischeR AssistentIn
- SportartikelverkäuferIn
- Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Handel, Logistik, Verkehr

- Einzel-, Groß- und Online-Handel

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 401815 Filialleiter/in
- 401825 Filialleiter-Stellvertreter/in (Lebensmittel)
- 401851 Filialleiter/in-Stellvertreter/in

Informationen im Berufslexikon

-  FilialleiterIn im Einzelhandel

Informationen im Ausbildungskompass

-  FilialleiterIn im Einzelhandel

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 28. August 2026.