

Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy EDP zajmują się handlem komputerami i akcesoriami komputerowymi (sprzętem) oraz programami komputerowymi (oprogramowaniem). Różnorodność oferowanych urządzeń, oprogramowania i akcesoriów wymaga ugruntowanego profesjonalnego doradztwa dla klientów oraz fachowego wsparcia użytkowników we wszystkich kwestiach związanych z technologią komputerową i obsługą programu.

EDV-Kaufleute sind im Handel mit Computern und Computerzubehör (Hardware) sowie Computerprogrammen (Software) beschäftigt. Die Vielfalt der angebotenen Geräte, der Softwareprodukte und des Zubehörs erfordert eine fundierte fachliche Beratung der KundInnen und eine sachkundige Unterstützung der AnwenderInnen in allen Fragen der Computertechnik und der Programmbedienung.

Dochód (Einkommen)

Informatyk zarabia od 2.300 do 2.810 euro brutto miesięcznie (EDV-Kaufleute (m/w) verdienen ab 2.300 bis 2.810 Euro brutto pro Monat).

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

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.300 do 2.310 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.300 bis 2.310 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.300 do 2.310 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.310 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 2.810 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 2.810 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy IT pracują głównie w firmach detalicznych z branży IT, tj. w sklepach komputerowych i programowych lub w działach IT dużych sieci handlowych z branży elektrycznej i elektronicznej.

EDV-Kaufleute arbeiten vorwiegend in Einzelhandelsbetrieben des EDV-Sektors, also in Computer- und Softwaregeschäften oder in den EDV-Abteilungen großer Elektro- und Elektronik-Handelsketten.

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)

- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung)
- Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
- Gotówka na sprzedaży (Kassieren im Verkauf)
- Zakup materiałów (Materialeinkauf)
- Umiejętności multimedialne (Multimediakenntnisse)

- Doradztwo techniczne (Technische Beratung)
- Pomoc katalogowa (Telefonauskunft)
- Sprzedaż urządzeń elektrycznych (Verkauf von Elektrogeräten)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Sprzęt IT (IT-Hardware)
- Doradztwo techniczne (Technische Beratung)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produkty IT (IT-Produkte) (z. B. PC (PC), Peryferia (Peripheriegeräte))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege)
 - Znajomość przechowywania danych (Datenspeicherungskenntnisse)
- Wsparcie informatyczne (IT-Support)
 - Szkolenia informatyczne (EDV-Schulung)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Doradztwo techniczne (Technische Beratung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Gospodarka materiałowa (Materialwirtschaft) (z. B. Zamów towar (Warenbestellung))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Rachunkowość zewnętrzna (Externe Rechnungslegung) (z. B. Inwentarz (Inventur))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż cyfrowa (Digitaler Verkauf)
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung)

Ogólne umiejętności zawodowe (Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Towarzyskość (Kontaktfreude)
- Zrozumienie techniczne (Technisches Verständnis)

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

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
Opis: EDV-Kaufleute 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 Beratung und 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	EDV-Kaufleute müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Projektmanagement, Data Warehouse, Cloud Computing, Service-Portale und -Apps) auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Postępowanie z informacjami i danymi	1	2	3	4	5	6	7	8	EDV-Kaufleute 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	EDV-Kaufleute können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	EDV-Kaufleute können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	1	2	3	4	5	6	7	8	EDV-Kaufleute 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 KundInnen Daten, entdecken.
5 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	1	2	3	4	5	6	7	8	EDV-Kaufleute 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)**

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Szkolenie

(Ausbildung)

Lehre

- Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na handlu detalicznym (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na sprzęcie i sprzęcie (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie w zakresie elektryki i elektroniki (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Elektro-Elektronikberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na perfumerii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentracja na telekomunikacji (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, koncentruje się na doradztwie dotyczącym zegarków i biżuterii (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, dodatkowy nacisk na sprzedaż cyfrową (Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca wyrobów medycznych (Medizinproduktekaufmann/-frau)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule

- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Kształcenie ustawiczne

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- Betriebssysteme
- E-Commerce
- Elektronikenntnisse
- Reklamationsbearbeitung
- Warenpräsentation

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn
- Hochschulstudien - Marketing und Sales

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Fremdsprachen
- Kundenberatung
- Selbstmanagement
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel 

- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Kollegs
- Fachhochschulen

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 sehr gute Sprachbeherrschung erforderlich machen kann. 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)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Ciągłe chodzenie (Ständiges Gehen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawca komputerów (Informatyk) (ComputerverkäuferIn (EDV-Kaufmann/-frau))

Sprzedawca IT (EDV-VerkäuferIn)

Urzędnik IT (IT-Kaufmann/-frau)

Urzędnik IT (IT-SachbearbeiterIn)

Multimedialny biznesmen/kobieta (Multimedia-Kaufmann/-frau)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

*Sprzedawca sprzętu EDP (*EDP equipment trader)

Sprzedawca IT (EDV-VerkäuferIn)

Urzędnik IT (IT-Kaufmann/-frau)

Sprzedawca Apple (Apple-VerkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów IT (EDV-ZubehörverkäuferIn)

Sprzedawca sprzętu (HardwareverkäuferIn)

Sprzedawca oprogramowania (SoftwareverkäuferIn)

Pracownik w obszarze sprzedaży oprogramowania i wsparcia oprogramowania (MitarbeiterIn im Bereich Softwarevertrieb und Softwaresupport)

Sprzedawca komputerów i monitorów (Computer- und BildschirmverkäuferIn)
Konsultant komputerowy (ComputerfachberaterIn)
Sprzedawca komputerów (Informatyk) (ComputerverkäuferIn (EDV-Kaufmann/-frau))
Sprzedawca systemów mikrokomputerowych (MikrocomputersystemverkäuferIn)
Multimedialny biznesmen/kobieta (Multimedia-Kaufmann/-frau)

Urzędnik IT (IT-SachbearbeiterIn)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Opiekun aplikacji (AnwendungsbetreuerIn)
- Trener IT (EDV-TrainerIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- Informatyk (InformatikerIn)
- Technik ds. informacji i komunikacji (Informations- und KommunikationstechnikerIn)
- Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)
- Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)

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 (sechssteller) (Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 401203 Sprzedawca komputerów (Computer-Verkäufer/in)
- 401827 Sprzedawca IT (EDV-Verkäufer/in)
- 401832 Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- 401886 Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)
- 780120 Informatyk (IT-Kaufmann/-frau)
- 780128 Sprzedawca multimediiów (Multimediakaufmann/-frau)
- 780145 Informatyk (IT-Sachbearbeiter/in)

Informacje w leksykonie zawodowym (Informationen im Berufslexikon)

-  EDV-Kaufmann/-frau (Lehre)
-  EDV-Kaufmann/-frau (Schule)

Informacje w kompasie treningowym (Informationen im Ausbildungskompass)

-  Informatyk (EDV-Kaufmann/-frau)



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 JEDLICHER 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 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)