

## Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn

[Im BIS anzeigen](#)



### Haupttätigkeiten

Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind vor allem im Verkauf von Bekleidung, Wäsche und Badebekleidung, Bettwaren, Haus- und Küchenwäsche, Teppichen, Heimtextilien, Meterwaren und zum Teil auch Kurzwaren tätig. Sie beraten KundInnen, nehmen Maße, stecken Änderungen ab und kassieren den Wert der verkauften Waren. Weiters sind sie für die Lagerung und kundengerechte Präsentation der Waren und manchmal auch für den Einkauf und die Bestellung verantwortlich.

### Einkommen

Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen 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

Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind in selbständigen Einzelhandelsgeschäften, in Filialen großer Einzelhandelsketten und in Kaufhäusern beschäftigt.

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **356**  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Bedienung von Computerkassen
- Boutiqueverkauf
- Digitaler Verkauf
- Fachberatung
- Kassieren im Verkauf
- Kundenberatung
- Lagertätigkeit
- Lederwarenverkauf
- Preisauszeichnung
- Schuhhandel
- Textilhandel
- Warenpräsentation

### Weitere berufliche Kompetenzen

#### Berufliche Basiskompetenzen

- Textilhandel
- Textilien, Modeartikel, Lederwaren
- Verkaufskenntnisse

#### Fachliche berufliche Kompetenzen

- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
  - Textilien, Modeartikel, Lederwaren (z. B. Bekleidung, Sport- und Freizeitbekleidung)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beschwerdemanagement
  - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Produktinformation)
  - Kundenservice (z. B. Umtausch von Waren)

- Logistikkenntnisse
  - Materialwirtschaft (z. B. Kontrolle des Warenzustands)
  - Lagerwirtschaft (z. B. Warenübernahme)
- Marketingkenntnisse
  - Vertriebsmarketing (z. B. Modemarketing)
- Mode- und Textildesignkenntnisse
  - Textildesignkenntnisse
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Externe Rechnungslegung (z. B. Inventur)
- Verkaufskenntnisse
  - Einzelhandel (z. B. Verkauf von Schuhen, Verkauf von Bekleidung, Verkauf von Sport- und Freizeitbekleidung)
  - Kassieren im Verkauf
  - Warenauszeichnung
  - Warenpräsentation
  - Verkaufstechnik (z. B. Führung von Verkaufsgesprächen, Rhetorik im Verkauf)

#### **Überfachliche berufliche Kompetenzen**

- Freundlichkeit
- Gutes Auftreten
  - Gepflegtes Äußeres
- Modebewusstsein
- Serviceorientierung
- Verkaufstalent

#### **Digitale Kompetenzen nach DigComp**

| 1 Grundlegend   | 2 Selbstständig | 3 Fortgeschritten | 4 Hoch spezialisiert |
|---|-----------------|-------------------|----------------------|
|   |                 |                   |                      |
| <b>Beschreibung:</b> Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen sind in der Lage, alltägliche digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation sowie in der Beratung von Kundinnen und Kunden selbstständig zu nutzen und berufsspezifische digitale Geräte zu bedienen. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsregeln und können diese einhalten. |                 |                   |                      |

### Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

| Kompetenzbereich                                  | Kompetenzstufe(n)<br>von ... bis ... |   |          |          |   |   |   |   | Beschreibung   |
|---|--------------------------------------|---|----------|----------|---|---|---|---|--|
| 0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis  | 1                                    | 2 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können allgemeine und berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. 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 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen 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 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können alltägliche und betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.  |
| 3 - Kreation, Produktion und Publikation          | 1                                    | 2 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen können standardisierte digitale Informationen und Daten selbstständig in bestehende digitale Anwendungen einpflegen.   |
| 4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung  | 1                                    | 2 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen 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 KundInnendaten, entdecken. |
| 5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen    | 1                                    | 2 | <b>3</b> | <b>4</b> | 5 | 6 | 7 | 8 | Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferInnen 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 nQR<sup>IV</sup>

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie (16 Schwerpunkte)

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Schuhe (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)
- Medizinproduktekaufmann/-frau

#### **BMS - Berufsbildende mittlere Schule**

- Textil, Mode

#### **Weiterbildung**

##### **Fachliche Weiterbildung Vertiefung**

- Bedienung von Computerkassen
- Digitaler Verkauf
- Electronic Commerce
- Lagerwirtschaft
- Lederwarenverkauf
- Materialwirtschaft
- Modemarketing
- Reklamationsmanagement
- Sport- und Freizeitbekleidung
- Warenpräsentation

##### **Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven**

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Lehrgang Dekoration und Schaufenstergestaltung
- Zertifikat Farb-, Stil- und ImageberaterIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales

##### **Bereichsübergreifende Weiterbildung**

- Digitaler Verkauf
- Kundenberatung
- MS Office
- Verkaufsgesprächsführung

##### **Weiterbildungsveranstalter**

- Berufsakademie Handel ↗
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- BHS - Textil, Mode
- Fachhochschulen

##### **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 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.

## Weitere Berufsinfos

### Selbstständigkeit

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

### Arbeitsumfeld

- Ständiger Kontakt mit Menschen
- Ständiges Gehen

### Berufsspezialisierungen

\*Retail trade services specialising in footwear (footwear retail trader)

\*Retail trade services specialising in textiles (textiles retail trader)

Bekleidungsfachkraft im Verkauf (m/w)

BekleidungsverkäuferIn

BoutiqueverkäuferIn

Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel

KleiderverkäuferIn

KonfektionsverkäuferIn

ModeberaterIn

ModegeschäftsverkäuferIn

ModehändlerIn

ModeverkäuferIn

OutfitberaterIn

TextileinzelhandelsverkäuferIn

Textilkaufmann/-frau

TextilverkäuferIn

Damen- und HerrenmodenverkäuferIn

DamenmodenverkäuferIn

DamenoberbekleidungsverkäuferIn

Herren- und DamenkonfektionsverkäuferIn

HerrenmodenverkäuferIn

KindermodenverkäuferIn

DamenwäscheverkäuferIn

KurzwarenverkäuferIn

MiederwarenverkäuferIn

Strumpf- und TextilwarenverkäuferIn

Textil- und WirkwarenverkäuferIn

Wäsche- und WirkwarenverkäuferIn

WäschewarenverkäuferIn

BerufsbekleidungsverkäuferIn

FreizeitbekleidungsverkäuferIn

OberbekleidungsverkäuferIn

SportbekleidungsverkäuferIn

HandarbeitenverkäuferIn

NähzubehörverkäuferIn

SchnittwarenverkäuferIn

StoffverkäuferIn

AccessoiresverkäuferIn

Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe

GalanteriewarenverkäuferIn

SchuhfachverkäuferIn

SchuhverkäuferIn

HeimtextilienverkäuferIn

TeppichverkäuferIn

Leder- und PelzmodenverkäuferIn

LederbekleidungsverkäuferIn

LederwarenverkäuferIn

NerzverkäuferIn

PelzwarenverkäuferIn

HutmodeverkäuferIn

MaßhemdenverkäuferIn

StrickwarenverkäuferIn

TrachtenmodenverkäuferIn

FloormanagerIn im Textilhandel

#### **Verwandte Berufe**

- BaumarktverkäuferIn
- EinrichtungsberaterIn
- Einzelhandelskaufmann/-frau
- Elektro- und ElektronikverkäuferIn
- FahrzeugverkäuferIn
- Gartencenterkaufmann/-frau
- KioskverkäuferIn
- Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn
- SportartikelverkäuferIn

#### **Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen**

**Handel, Logistik, Verkehr**

- **Einzel-, Groß- und Online-Handel**

#### **Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)**

- 400501 Bekleidungsverkäufer/in
- 400502 Teppichverkäufer/in
- 400503 Textilienverkäufer/in
- 400504 Textilverkäufer/in
- 400505 Pelzwarenverkäufer/in
- 400601 Schuhverkäufer/in
- 401814 Lederwarenverkäufer/in
- 401848 Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe
- 401850 Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel
- 4018A6 Einzelhandelskaufmann/-frau - Schuhe
- 4018A8 Einzelhandelskaufmann/-frau - Textilhandel

#### **Informationen im Berufslexikon**

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Schuhe (Lehre)

- Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Textilhandel (Lehre)
- ModeberaterIn (Schule)

**Informationen im Ausbildungskompass**

- Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.