FahrzeugverkäuferIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
FahrzeugverkäuferInnen sind in Fachgeschäften des Fahrzeughandels vor allem für den Verkauf von Fahrzeugen aller Art sowie von Zubehör und Ersatzteilen verantwortlich. Sie beraten KundInnen hinsichtlich der technischen Eigenschaften und konfigurieren Fahrzeuge nach KundInnenwunsch. Sie können auch für den Einkauf und das Lieferwesen verantwortlich sein.

Einkommen
FahrzeugverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat.

- Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.200 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
FahrzeugverkäuferInnen sind in selbständigen Einzelhandelsgeschäften und in Filialen großer Einzelhandelsketten beschäftigt.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **155** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Angebotserstellung
- Digitaler Verkauf
- Fachberatung
- Fahrzeugauslieferung
- Finanzierungsberatung
- Gebrauchtwagenverkauf
- Motorradmechanik
- Stammkundenbetreuung
- Verkaufskenntnisse
- Verkaufsverhandlung

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Kfz-Ersatzteile
- Kraftfahrzeughandel
- Verkaufskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
  - Bankgeschäfte (z. B. Kfz-Leasing)
  - Finanzierungsberatung
- Büro- und Verwaltungskenntnisse
  - Administrative Bürotätigkeiten (z. B. Einfache Bürotätigkeiten, Terminkoordination)
- E-Commerce-Kenntnisse
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
  - Internet-Anwendungskenntnisse
- Elektrotechnikkenntnisse
  - Mechatronik

- Fahrzeugservice- und -reparaturkenntnisse
  - Kraftfahrzeugservice und -reparatur (z. B. Kfz-Service)
- Fahrzeugtechnik-Kenntnisse
  - Alternative Fahrzeugtechnik 🌱 (z. B. Elektromobilität 🌱)
  - Kraftfahrzeugtechnik (z. B. Kfz-Mechanik)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Kundenberatung, Produktinformation)
  - Beschwerdemanagement
- Logistikkenntnisse
  - Lagerwirtschaft (z. B. Warenausgabe)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Auftragsbearbeitung, Vertragsabwicklung)
- Transportabwicklungskenntnisse
  - Gütertransport (z. B. Fahrzeugtransport)
- Verkaufskenntnisse
  - Einzelhandel (z. B. Gebrauchtwagentest vorbereiten, Kraftfahrzeughandel, Neuwagenverkauf, Probe- und Vorführfahrten)
  - Großhandel
  - Technischer Verkauf (z. B. Verkauf von Baumaschinen, Verkauf von Forstmaschinen, Verkauf von Landmaschinen, Vermietung von Baumaschinen, Vermietung von Forstmaschinen)
  - Verkaufstechnik (z. B. Rhetorik im Verkauf)
  - Warenauszeichnung (z. B. Auslegen von Informationsmaterialien)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Freundlichkeit
- Gutes Auftreten
  - Höflichkeit
- Serviceorientierung
- Technisches Verständnis
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: FahrzeugverkäuferInnen 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 die 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	FahrzeugverkäuferInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Elektromobilität, Interaktive Verkaufsassistenten, 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	FahrzeugverkäuferInnen 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	FahrzeugverkäuferInnen 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	FahrzeugverkäuferInnen 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	FahrzeugverkäuferInnen 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	**3**	**4**	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen 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

Ausbildung

Lehre NQR IV

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Allgemeiner Einzelhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf (16 Schwerpunkte)

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Ausbildungen im Bereich Verkauf
  - Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement
- Führerscheine
  - Führerschein B

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- E-Commerce
- E-Mobilitätstechniken
- Fahrzeugbewertung
- Gebrauchtwagenverkauf
- Neukundenakquisition
- Online-Vertrieb
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufstechniken

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement

Bereichsübergreifende Weiterbildung

- Datensicherheitskenntnisse
- E-Commerce-Software
- Fremdsprachen
- Kundenberatung

Weiterbildungsveranstalter

- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- 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 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 (mindestens Niveau B2), häufig auch sehr gute Deutschkenntnisse 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 motor vehicles and spare parts (motor vehicle and spare parts retail trader)
Automobilkaufmann/-frau
AutoverkäuferIn
Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge und Ersatzteile
GebrauchtwagenverkäuferIn
MarkenleiterIn Fahrzeuge
NeuwagenverkäuferIn
NutzfahrzeugverkäuferIn
Pkw-VerkäuferIn

AutoelektrikverkäuferIn
AutoelektrozubehörverkäuferIn
AutolackverkäuferIn
AutoradioverkäuferIn
AutoreifenverkäuferIn
AutoverwerterIn
Kfz-ErsatzteilverkäuferIn
Kfz-ZubehörverkäuferIn
Teiledienstfachmann/-frau

Lkw-ErsatzteilverkäuferIn

Fahrrad- und MopedverkäuferIn
FahrradverkäuferIn
MotorradverkäuferIn
RollerverkäuferIn
VerkäuferIn für zweispurige Fahrzeuge
ZweiradverkäuferIn

AutovermieterIn
Rental Agent (m/w)
Rental Sales Agent (m/w)

BaumaschinenverkäuferIn
FuhrwerksverkäuferIn
LandmaschinenverkäuferIn

BootszubehörverkäuferIn
FlottenverkäuferIn
FlugzeugverkäuferIn
Lkw-VerkäuferIn
Remarketing Asset Specialist im Fahrzeughandel (m/w)
VerkaufsberaterIn für Elektrofahrzeuge

Verwandte Berufe
- AutomechanikerIn
- BaumarktverkäuferIn
- EinrichtungsberaterIn

- Einzelhandelskaufmann/-frau
- Elektro- und ElektronikverkäuferIn
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Gartencenterkaufmann/-frau
- HandelsvertreterIn
- Industriekaufmann/-frau
- Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn
- MotorradmechanikerIn
- NutzfahrzeugmechanikerIn
- SportartikelverkäuferIn
- TankwartIn
- Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Handel, Logistik, Verkehr
- **Einzel-, Groß- und Online-Handel**

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 401301 Autoverkäufer/in
- 401302 Kfz-Ersatzteileverkäufer/in
- 401303 Kfz-Zubehörverkäufer/in
- 401846 Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge/Ersatzteile
- 4018A4 Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge/Ersatzteile

Informationen im Berufslexikon
- Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile (Lehre)

Informationen im Ausbildungskompass
- FahrzeugverkäuferIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.