

Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy pojazdów w specjalistycznych salonach samochodowych odpowiadają przede wszystkim za sprzedaż wszelkiego rodzaju pojazdów, a także akcesoriów i części zamiennych. Doradzają klientom w zakresie właściwości technicznych i konfigurują pojazdy zgodnie z wymaganiami klienta. Możesz być również odpowiedzialny za zakup i dostawę.

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.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca pojazdów zarabia od 2.190 do 2.200 euro brutto miesięcznie (FahrzeugverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.200 Euro brutto pro Monat).

- 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 pojazdów pracują w niezależnych sklepach detalicznych oraz w oddziałach dużych sieci handlowych.

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

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [167](#) ➡ do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

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

- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Sprzedaż cyfrowa (Digitaler Verkauf)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Dostawa pojazdu (Fahrzeugauslieferung)
- Doradztwo finansowe (Finanzierungsberatung)
- Sprzedaż używanych samochodów (Gebrauchtwagenverkauf)
- Mechanika motocyklowa (Motorradmechanik)
- Regularna obsługa klienta (Stammkundenbetreuung)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
- Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Części zamienne do pojazdów (Kfz-Ersatzteile)
- Handel pojazdami samochodowymi (Kraftfahrzeughandel)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności bankowe i finansowe (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Doradztwo finansowe (Finanzierungsberatung)
 - Operacje bankowe (Bankgeschäfte) (z. B. Leasing pojazdów (Kfz-Leasing))
- Umiejętności biurowe i administracyjne (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Prace administracyjne (Administrative Bürotätigkeiten) (z. B. Koordynacja terminów (Terminkoordination), Prosta praca biurowa (Einfache Bürotätigkeiten))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
- Znajomość elektrotechniki (Elektrotechnikkenntnisse)
 - Mechatronika (Mechatronik)
- Umiejętności w zakresie obsługi i naprawy pojazdów (Fahrzeugservice- und -reparaturkenntnisse)
 - Serwis i naprawa pojazdów silnikowych (Kraftfahrzeugservice und -reparatur) (z. B. Serwis samochodowy (Kfz-Service))
- Wiedza o technologii pojazdów (Fahrzeugtechnik-Kenntnisse)
 - Technologia motoryzacyjna (Kraftfahrzeugtechnik) (z. B. Mechanika samochodowa (Kfz-Mechanik))
 - Alternatywna technologia pojazdów (Alternative Fahrzeugtechnik) 🌱 (z. B. Elektromobilność (Elektromobilität) 🌱)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation), Porady dla klientów (Kundenberatung))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Wydanie towarów (Warenausgabe))
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przetwarzanie umowy (Vertragsabwicklung), Przetwarzanie zamówień (Auftragsbearbeitung))
- Wiedza o transporcie (Transportabwicklungskenntnisse)
 - Transport towarowy (Gütertransport) (z. B. Transport pojazdów (Fahrzeugtransport))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż hurtowa (Großhandel)
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung) (z. B. Wyświetlanie materiałów informacyjnych (Auslegen von Informationsmaterialien))
 - Handel detaliczny (Einzelhandel) (z. B. Handel pojazdami samochodowymi (Kraftfahrzeughandel), Sprzedaż nowych samochodów (Neuwagenverkauf), Przygotuj test używanego samochodu (Gebrauchtwagentest vorbereiten), Jazdy testowe i demonstracyjne (Probe- und Vorführfahrten))
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Retoryka w sprzedaży (Rhetorik im Verkauf))
 - Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf) (z. B. Sprzedaż maszyn leśnych (Verkauf von Forstmaschinen), Sprzedaż maszyn rolniczych (Verkauf von Landmaschinen), Wynajem maszyn leśnych (Vermietung von Forstmaschinen), Sprzedaż maszyn budowlanych (Verkauf von Baumaschinen), Wynajem maszyn

budowlanych (Vermietung von Baumaschinen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Życzliwość (Freundlichkeit)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
 - Dzięki uprzejmości (Höflichkeit)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Zrozumienie techniczne (Technisches Verständnis)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

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

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	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	FahrzeugverkäuferInnen 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	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

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

Typowe poziomy umiejętności (Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód ze szkoleniem zawodowym (Beruf mit Lehrausbildung)

Szkolenie (Ausbildung)

Lehre

- 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, koncentracja na pojazdach i częściach zamiennych (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile) (16 Skup się (Schwerpunkte))
- Sprzedawca detaliczny, dodatkowy nacisk na sprzedaż cyfrową (Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf) (16 Skup się (Schwerpunkte))

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia ze sprzedaży (Ausbildungen im Bereich Verkauf)
 - Kurs dyplomowy z zarządzania sprzedażą (Diplom Lehrgang Verkaufsmanagement)
- Prawa jazdy (Führerscheine)
 - Prawo jazdy B (Führerschein B)

Kształcenie ustawiczne

(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

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 (mindestens Niveau B2), häufig auch sehr gute Deutschkenntnisse 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)

Sprzedawczyni samochodów (AutoverkäuferIn)

Sprzedawca w handlu detalicznym pojazdami silnikowymi i częściami zamiennymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge und Ersatzteile)

Sprzedawca części zamiennych do samochodów (Kfz-ErsatzteilverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów samochodowych (Kfz-ZubehörverkäuferIn)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

*Usługi handlu detalicznego ze specjalizacją w pojazdach mechanicznych i częściach zamiennych (handel detaliczny pojazdami silnikowymi i częściami zamiennymi) (*Retail trade services specialising in motor vehicles and spare parts (motor vehicle and spare parts retail trader))

Sprzedawca/kobieta samochodów (Automobilkaufmann/-frau)

Sprzedawczyni samochodów (AutoverkäuferIn)

Sprzedawca w handlu detalicznym pojazdami silnikowymi i częściami zamiennymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge und Ersatzteile)

Sprzedawca samochodów używanych (GebrauchtwagenverkäuferIn)

Menedżer marki Pojazdy (MarkenleiterIn Fahrzeuge)

Nowy sprzedawca samochodów (NeuwagenverkäuferIn)

Sprzedawca pojazdów użytkowych (NutzfahrzeugverkäuferIn)

Sprzedawczyni samochodów (Pkw-VerkäuferIn)

Sprzedawca pojazdów elektrycznych (AutoelektrikverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów elektrycznych samochodowych (AutoelektrozubehörverkäuferIn)

Sprzedawca lakierów samochodowych (AutolackverkäuferIn)

Sprzedawca radioodbiorników (AutoradioverkäuferIn)

Sprzedawczyni opon samochodowych (AutoreifenverkäuferIn)

Recykler samochodów (AutoverwerterIn)

Sprzedawca części zamiennych do samochodów (Kfz-ErsatzteilverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów samochodowych (Kfz-ZubehörverkäuferIn)

Specjalista ds. serwisu części (Teiledienstfachmann/-frau)

Sprzedawca części zamiennych do ciężarówek (Lkw-ErsatzteilverkäuferIn)

Sprzedawca rowerów i motorowerów (Fahrrad- und MopedverkäuferIn)

Sprzedawca rowerów (FahrradverkäuferIn)

Sprzedawczynie motocykli (MotorradverkäuferIn)
Sprzedawczynie skuterów (RollerverkäuferIn)
Sprzedawca pojazdów dwupasmowych (VerkäuferIn für zweispurige Fahrzeuge)
Sprzedawczynie dwukołowców (ZweiradverkäuferIn)

Wypożyczalnia samochodów (AutovermieterIn)
Agent wynajmu (m/k) (Rental Agent (m/w))
Agent sprzedaży wynajmu (m/k) (Rental Sales Agent (m/w))

Sprzedawca maszyn budowlanych (BaumaschinenverkäuferIn)
Sprzedawczynie koszyków (FuhrwerksverkäuferIn)
Sprzedawca maszyn rolniczych (LandmaschinenverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów do łodzi (BootszubehörverkäuferIn)
Sprzedawca flotowy (FlottenverkäuferIn)
Sprzedawca samolotów (FlugzeugverkäuferIn)
Sprzedawca ciężarówek (Lkw-VerkäuferIn)
Specjalista ds. aktywów remarketingowych w handlu pojazdami (m/k) (Remarketing Asset Specialist im Fahrzeughandel (m/w))
Konsultant ds. sprzedaży pojazdów elektrycznych (VerkaufsberaterIn für Elektrofahrzeuge)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Mechanik samochodowy (AutomechanikerIn)
- Sprzedawca sklepu ze sprzętem (BaumarktverkäuferIn)
- Doradca ds. wyposażenia (EinrichtungsberaterIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Pracownik centrum ogrodniczego (Gartencenterkaufmann/-frau)
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Pracownik przemysłowy (Industriekaufmann/-frau)
- Sprzedawca artykułów spożywczych i delikatesów (Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn)
- Mechanik motocyklowy (MotorradmechanikerIn)
- Mechanik pojazdów użytkowych (NutzfahrzeugmechanikerIn)
- Sprzedawca artykułów sportowych (SportartikelverkäuferIn)
- Pracownik stacji benzynowej (TankwartIn)
- Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS (Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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))

- 401301 Sprzedawca samochodów (Autoverkäufer/in)
- 401302 Sprzedawca części zamiennych do pojazdów silnikowych (Kfz-Ersatzteileverkäufer/in)
- 401303 Sprzedawca akcesoriów samochodowych (Kfz-Zubehörverkäufer/in)
- 401846 Sprzedawca detaliczny – pojazdy silnikowe / części zamienne (Einzelhandelskaufmann/-frau -

Kraftfahrzeuge/Ersatzteile)

- 4018A4 Sprzedawca detaliczny – pojazdy silnikowe / części zamienne (Einzelhandelskaufmann/-frau - Kraftfahrzeuge/Ersatzteile)

Informacje w leksykonie zawodowym
(Informationen im Berufslexikon)

-  Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Kraftfahrzeuge und Ersatzteile (Lehre)

Informacje w kompasie treningowym
(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)

 powered by Google Translate

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