BaumarktverkäuferIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
BaumarktverkäuferInnen sind im Baustoffhandel für den Verkauf von Baustoffen, Installationsmaterialien und sonstigen Baumarktprodukten verantwortlich. Sie beraten KundInnen bei der Produktwahl und informieren über Baustoffe, Materialien, Arbeitstechniken, Werkzeuge und Maschinen. Weiters können sie für die Lagerung und den Einkauf der Produkte sowie für kaufmännisch-administrative Tätigkeiten zuständig sein.

Einkommen
BaumarktverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.590 Euro brutto pro Monat.

- Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.590 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
BaumarktverkäuferInnen arbeiten vor allem in Filialen großer Baumarktketten, in geringerem Maße auch in Einzelhandelsgeschäften der Baumarktbranche.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **87** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- Digitaler Verkauf
- Fachberatung
- Holzzuschnitt
- Kundenberatung
- Lagertätigkeit
- Preisauszeichnung
- Produktinformation
- Regalbetreuung
- Verkauf von Baustoffen
- Verkaufskenntnisse

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Baustoffe
- Fachberatung
- Verkaufskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen
  - Stapler (z. B. Bedienung von Gabelstaplern)
- Bauerrichtungskenntnisse
  - Fassadenbau (z. B. Verkauf von Sonnenschutzsegeln)
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
  - Produkte der Bau- und der Holzwirtschaft (z. B. Baustoffe)
- Dekorationskenntnisse
  - Verkaufsraumdekoration (z. B. Regalgestaltung)
- E-Commerce-Kenntnisse
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Internet-Anwendungskenntnisse

- Einkaufskenntnisse
  - Materialeinkauf (z. B. Einkauf von Baustoffen)
- Holzverarbeitungskenntnisse
  - Holzbearbeitungstechniken (z. B. Holzzuschnitt, Zuschnitt von Holzplatten)
- Kassierkenntnisse
  - Bedienung von Computerkassen
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Produktinformation)
  - Beschwerdemanagement
- Logistikkenntnisse
  - Lagerwirtschaft (z. B. Lagertätigkeit, Lagerung von Baustoffen, Warenausgabe, Warenübernahme)
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Externe Rechnungslegung (z. B. Inventur)
- Verkaufskenntnisse
  - Einzelhandel (z. B. Baustoffhandel, Regalbetreuung, Verkauf von Baumarktartikeln, Verkauf von Baustoffen)
  - Warenauszeichnung
  - Warenpräsentation

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Freundlichkeit
- Serviceorientierung
- Technisches Verständnis
- Verkaufstalent

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: BaumarktverkäuferInnen 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) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	**3**	**4**	5	6	7	8	BaumarktverkäuferInnen können allgemeine und berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte (z. B. Automatisierte Bestandskontrolle, Interaktive Verkaufsassistenten, Mobile Payment, Store-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	BaumarktverkäuferInnen 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	BaumarktverkäuferInnen 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	BaumarktverkäuferInnen 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	BaumarktverkäuferInnen 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	BaumarktverkäuferInnen 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 Baustoffhandel (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Gartencenter (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Parfümerie (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Telekommunikation (16 Schwerpunkte)

- Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Uhren- und Juwelenberatung (16 Schwerpunkte)
- Einzelhandelskaufmann/-frau, Zusatzschwerpunkt Digitaler Verkauf (16 Schwerpunkte)
- Medizinproduktekaufmann/-frau

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse
- Weitere Ausbildungen im Bereich Bau, Holz
  - Ausbildung Bauproduktefachberatung

Weiterbildung
Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- CE-Kennzeichnung
- E-Commerce
- Hubstaplerfahren
- Inventur
- Kalkulation
- Lagerhaltung
- Reklamationsbearbeitung
- Verkaufstechniken

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Lehrlingsausbilderprüfung
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur FilialleiterIn
- Ausbildung Bauproduktefachberatung
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Datensicherheitskenntnisse
- Fremdsprachenkenntnisse
- Kundenberatung
- Warenwirtschaftssysteme

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Berufsakademie Handel
- Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- BHS - Kunst, Medien, Design
- Fachhochschulen

Deutschkenntnisse nach GERS
B1 Durchschnittliche bis B2 Gute Deutschkenntnisse
Sie müssen Arbeitsanweisungen verstehen und ausführen können, weiters kommunizieren sie im Team und beraten Kundinnen und Kunden. Je nach Komplexität des Fachgebiets können auch höhere Anforderungen entstehen. 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
- Heben und Tragen von Lasten von 10 bis 20 kg
- Personalverantwortung
- Ständiger Kontakt mit Menschen
- Ständiges Gehen

Berufsspezialisierungen
*Retail trade services specialising in construction material (construction material retail trader)
BauartikelverkäuferIn
BaufachhändlerIn
BaumarktverkäuferIn Bereich Bauen
BaumaterialienverkäuferIn
BaustoffverkäuferIn
BautechnischeR VerkaufsberaterIn
BauwarenverkäuferIn
Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel

BrennstoffverkäuferIn
Holz- und BaustoffverkäuferIn
HolzverkäuferIn

AbteilungsleiterIn im Bereich Fliesen
AbteilungsleiterIn im Bereich Sanitär
BaumarktverkäuferIn Bereich Sanitär
Fliesen- und SanitärverkäuferIn
FliesenfachverkäuferIn
FliesenverkäuferIn

FurnierverkäuferIn
LinoleumverkäuferIn

FertigbetonverkäuferIn

FensterverkäuferIn

Bastlerwareneinzelhandelskaufmann/-frau
BastlerwarenverkäuferIn

KeramikwarenverkäuferIn

KunststoffverkäuferIn
PlastikverkäuferIn

Dämm- und IsoliermaterialienverkäuferIn
DämmmaterialienverkäuferIn

Installationsmaterialienverkäufer*In

Baumarktverkäufer*In Bereich Elektro
Baumarktverkäufer*In Bereich Technik

Beschlägeverkäufer*In
Beschlägezubehörverkäufer*In
Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren
Eisen- und Metallwarenverkäufer*In
Eisenwarenverkäufer*In
Hartwarenverkäufer*In

Baumarktverkäufer*In Bereich Garten
Baumarktverkäufer*In im Agrarbereich

Baumarktverkäufer*In Bereich Werkzeuge
Werkzeugverkäufer*In

Baumarktverkäufer*In Bereich Wohnen

Baumarktverkäufer*In Bereich Farben und Lacke

Feuerlöscherverkäufer*In

Verwandte Berufe

- Baupolier*In
- Einrichtungsberater*In
- Einzelhandelskaufmann/-frau
- Elektro- und Elektronikverkäufer*In
- Fahrzeugverkäufer*In
- Fertigteilhausbauer*In
- Filialleiter*In im Einzelhandel
- Gartencenterkaufmann/-frau
- Installations- und Gebäudetechniker*In
- Lebensmittel- und Feinkostverkäufer*In
- Maler*In und Beschichtungstechniker*In
- Maurer*In
- Sportartikelverkäufer*In
- Textil-, Bekleidungs- und Schuhverkäufer*In
- Tischler*In
- Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutztechniker*In

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Handel, Logistik, Verkehr

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

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 400302 Eisenwarenverkäufer/in
- 400307 Werkzeugverkäufer/in
- 401803 Baustoffeverkäufer/in
- 401841 Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel

- 401843 Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren
- 401888 Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel
- 4018A1 Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren

Informationen im Berufslexikon
- Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Baustoffhandel (Lehre)
- Einzelhandelskaufmann/-frau - Schwerpunkt Eisen- und Hartwaren (Lehre)

Informationen im Ausbildungskompass
- BaumarktverkäuferIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.