

Sprzedawca sklepu ze sprzętem (BaumarktverkäuferIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Sprzedawcy marketów budowlanych są odpowiedzialni za sprzedaż materiałów budowlanych, materiałów instalacyjnych i innych produktów marketu budowlanego w branży materiałów budowlanych. Doradzają klientom w doborze produktów i udzielają informacji o materiałach budowlanych, technikach pracy, narzędziach i maszynach. Ponadto mogą odpowiadać za magazynowanie i zakup produktów oraz za czynności handlowo-administracyjne.

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.

Dochód (Einkommen)

Sprzedawca sklepu ze sprzętem zarabia od 2.190 do 2.590 euro brutto miesięcznie (BaumarktverkäuferInnen verdienen ab 2.190 bis 2.590 Euro brutto pro Monat).

- Zawód ze szkoleniem zawodowym : 2.190 do 2.590 euro brutto (Beruf mit Lehrausbildung: 2.190 bis 2.590 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy marketów budowlanych pracują przede wszystkim w oddziałach dużych sieci DIY, w mniejszym stopniu w sklepach detalicznych z branży DIY.

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

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **100**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

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

- Sprzedaż cyfrowa (Digitaler Verkauf)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Cięcie drewna (Holzzuschnitt)
- Porady dla klientów (Kundenberatung)
- Działalność magazynowa (Lagertätigkeit)
- Etykietowanie cen (Preisauszeichnung)
- Informacje o produkcie (Produktinformation)
- Wspornik półki (Regalbetreuung)
- Sprzedaż materiałów budowlanych (Verkauf von Baustoffen)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Materiały budowlane (Baustoffe)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Praca z urządzeniami, maszynami i systemami (Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen)
 - Układarka (Stapler) (z. B. Eksploatacja wózków widłowych (Bedienung von Gabelstaplern))
- Wiedza o budownictwie (Bauerrichtungskenntnisse)
 - Budowa elewacji (Fassadenbau) (z. B. Sprzedaż żagli przeciwsłonecznych (Verkauf von Sonnenschutzsegeeln))
- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produkty przemysłu budowlanego i drzewnego (Produkte der Bau- und der Holzwirtschaft) (z. B. Materiały budowlane (Baustoffe))
- Wiedza o dekoracji (Dekorationskenntnisse)
 - Dekoracja sali sprzedaży (Verkaufsraumdekoration) (z. B. Projekt półki (Regalgestaltung))
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zakup materiałów (Materialeinkauf) (z. B. Zakup materiałów budowlanych (Einkauf von Baustoffen))
- Wiedza o obróbce drewna (Holzverarbeitungskenntnisse)
 - Techniki obróbki drewna (Holzbearbeitungstechniken) (z. B. Cięcie paneli drewnianych (Zuschnitt von Holzplatten), Cięcie drewna (Holzzuschnitt))
- Umiejętności kasjera (Kassierkenntnisse)
 - Obsługa kas komputerowych (Bedienung von Computerkassen)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
- Wiedza logistyczna (Logistikkenntnisse)
 - Magazynowanie (Lagerwirtschaft) (z. B. Składowanie materiałów budowlanych (Lagerung von Baustoffen), Działalność magazynowa (Lagertätigkeit), Przyjmowanie towarów (Warenübernahme), Wydanie towarów (Warenausgabe))
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Rachunkowość zewnętrzna (Externe Rechnungslegung) (z. B. Inwentarz (Inventur))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung)
 - Prezentacja towarów (Warenpräsentation)
 - Handel detaliczny (Einzelhandel) (z. B. Sprzedaż artykułów ze sklepu z narzędziami (Verkauf von Baumarktartikeln), Sprzedaż materiałów budowlanych (Verkauf von Baustoffen), Wsparcie półki (Regalbetreuung), Handel materiałami budowlanymi (Baustoffhandel))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Życzliwość (Freundlichkeit)
- 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: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.							

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

**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 handlu materiałami budowlanymi (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Baustoffhandel) (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 centrach ogrodniczych (Einzelhandelskaufmann/-frau, Schwerpunkt Gartencenter) (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)

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Szkolenia uzupełniające w zakresie budownictwa, drewna (Weitere Ausbildungen im Bereich Bau, Holz)
 - Szkolenia z zakresu doradztwa w zakresie produktów budowlanych (Ausbildung Bauproduktfachberatung)

Kształcenie ustawiczne

(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 Bauproduktfachberatung
- 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

Znajomość języka niemieckiego według CEFR (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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie (Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Podnoszenie i przenoszenie ciężarów od 10 do 20 kg (Heben und Tragen von Lasten von 10 bis 20 kg)
- Odpowiedzialność personelu (Personalverantwortung)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)
- Ciągłe chodzenie (Ständiges Gehen)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Sprzedawca w handlu detalicznym - handel materiałami budowlanymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel)

Sprzedawca w handlu detalicznym - wyroby metalowe i trwałe (Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren)

Sprzedawczyni sprzętu (EisenwarenverkäuferIn)

Sprzedawca drewna i materiałów budowlanych (Holz- und BaustoffverkäuferIn)

Sprzedawczyni narzędzi (WerkzeugverkäuferIn)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

*Usługi handlu detalicznego ze specjalizacją w materiałach budowlanych (handel detaliczny materiałami budowlanymi) (*Retail trade services specialising in construction material (construction material retail trader))

Sprzedawca wyrobów budowlanych (BauartikelverkäuferIn)

Dealer budowlany (BaufachhändlerIn)

Sprzedawca w sklepie z artykułami metalowymi w branży budowlanej (BaumarktverkäuferIn Bereich Bauen)

Sprzedawca materiałów budowlanych (BaumaterialienverkäuferIn)

Sprzedawca materiałów budowlanych (BaustoffverkäuferIn)

Konsultant ds. sprzedaży materiałów budowlanych (BautechnischeR VerkaufsberaterIn)

Sprzedawca artykułów budowlanych (BauwarenverkäuferIn)

Sprzedawca w handlu detalicznym - handel materiałami budowlanymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel)

Sprzedawca paliw (BrennstoffverkäuferIn)

Sprzedawca drewna i materiałów budowlanych (Holz- und BaustoffverkäuferIn)

Sprzedawca drewna (HolzverkäuferIn)

Kierownik działu w branży płytek (AbteilungsleiterIn im Bereich Fliesen)

Kierownik działu w branży sanitarnej (AbteilungsleiterIn im Bereich Sanitär)

Sprzedawca w sklepie z narzędziami w branży wodno-kanalizacyjnej (BaumarktverkäuferIn Bereich Sanitär)

Sprzedawca płytek i hydrauliki (Fliesen- und SanitärverkäuferIn)

Specjalista od płytek (FliesenfachverkäuferIn)

Sprzedawca płytek (FliesenverkäuferIn)

Sprzedawczyni forniru (FurnierverkäuferIn)

Sprzedawczyni linoleum (LinoleumverkäuferIn)

Sprzedawca betonu towarowego (FertigbetonverkäuferIn)

Sprzedawczyni okien (FensterverkäuferIn)

Sprzedawca/kobieta w handlu detalicznym artykułami hobbystycznymi (Bastlerwareneinzelhandelskaufmann/-frau)

Sprzedawca towarów rzemieślniczych (BastlerwarenverkäuferIn)

Sprzedawca wyrobów ceramicznych (KeramikwarenverkäuferIn)

Sprzedawczyni tworzyw sztucznych (KunststoffverkäuferIn)

Sprzedawczyni tworzyw sztucznych (PlastikverkäuferIn)

Sprzedawca materiałów izolacyjnych i izolacyjnych (Dämm- und IsoliermaterialienverkäuferIn)

Sprzedawca materiałów izolacyjnych (DämmmaterialienverkäuferIn)

Sprzedawca materiałów instalacyjnych (InstallationsmaterialienverkäuferIn)

Sprzedawca w sklepie z artykułami metalowymi w branży elektrycznej (BaumarktverkäuferIn Bereich Elektro)

Sprzedawca w sklepie z artykułami metalowymi w dziale technologii (BaumarktverkäuferIn Bereich Technik)

Sprzedawca armatury (BeschlägeverkäuferIn)

Sprzedawca akcesoriów sprzętowych (BeschlägezubehörverkäuferIn)

Sprzedawca w handlu detalicznym - wyroby metalowe i trwałe (Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren)

Sprzedawca wyrobów żelaznych i metalowych (Eisen- und MetallwarenverkäuferIn)

Sprzedawczyni sprzętu (EisenwarenverkäuferIn)

Sprzedawca sprzętu (HartwarenverkäuferIn)

Sprzedawca w sklepie z narzędziami w ogrodzie (BaumarktverkäuferIn Bereich Garten)

Sprzedawca w sklepie z narzędziami w branży rolniczej (BaumarktverkäuferIn im Agrarbereich)

Sprzedawca w sklepie z narzędziami w dziale narzędzi (BaumarktverkäuferIn Bereich Werkzeuge)

Sprzedawczyni narzędzi (WerkzeugverkäuferIn)

Sprzedawca w sklepie z narzędziami na osiedlu mieszkaniowym (BaumarktverkäuferIn Bereich Wohnen)

Sprzedawca sklepu z artykułami metalowymi w obszarze farb i lakierów (BaumarktverkäuferIn Bereich Farben und Lacke)

Sprzedawczyni gaśnic (FeuerlöscherverkäuferIn)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Brygadzysta budowlany (BaupolierIn)
- Doradca ds. wyposażenia (EinrichtungsberaterIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)
- Budowniczy domów prefabrykowanych (FertigteilhausbauerIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Pracownik centrum ogrodniczego (Gartencenterkaufmann/-frau)
- Technik instalacyjny i budowlany (Installations- und GebäudetechnikerIn)
- Sprzedawca artykułów spożywczych i delikatesów (Lebensmittel- und FeinkostverkäuferIn)
- Malarz i technik powłok (MalerIn und BeschichtungstechnikerIn)
- Murarz (MaurerIn)
- Sprzedawca artykułów sportowych (SportartikelverkäuferIn)
- Sprzedawca tekstyliów, odzieży i obuwia (Textil-, Bekleidungs- und SchuhverkäuferIn)
- Stolarz (TischlerIn)
- Technik ogrzewania, chłodzenia, dźwięku i ochrony przeciwpożarowej (Wärme-, Kälte-, Schall- und BrandschutztechnikerIn)

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 (Sechsteller))

- 400302 Sprzedawca sprzętu (Eisenwarenverkäufer/in)
- 400307 Sprzedawca narzędzi (Werkzeugverkäufer/in)
- 401803 Sprzedawca materiałów budowlanych (Baustoffeverkäufer/in)
- 401841 Sprzedawca detaliczny – handel materiałami budowlanymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel)
- 401843 Sprzedawca detaliczny – sprzęt i sprzęt (Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren)
- 401888 Sprzedawca detaliczny – handel materiałami budowlanymi (Einzelhandelskaufmann/-frau - Baustoffhandel)
- 4018A1 Sprzedawca detaliczny – sprzęt i sprzęt (Einzelhandelskaufmann/-frau - Eisen- und Hartwaren)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Sprzedawca sklepu ze sprzętem (BaumarktverkäuferIn)

Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZEKA 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.)