VertriebstechnikerIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
VertriebstechnikerInnen beraten KundInnen und InteressentInnen bei Fragen zu technischen Lösungen und Produkten. Sie kalkulieren Kosten, erstellen Angebote, legen Liefertermine fest und übernehmen bei komplexen Aufgabenstellungen die Funktion des Systemintegrators, d.h. sie holen Angebote von Subfirmen ein und integrieren diese zu einer Gesamtlösung. Weiters unterstützen sie PlanerInnen und VerkäuferInnen bei deren Aufgaben und nehmen auch an Verkaufsveranstaltungen (z.B. Messen) teil.

Einkommen
VertriebstechnikerInnen verdienen ab 2.190 bis 4.350 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.490 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.350 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
VertriebstechnikerInnen arbeiten in Unternehmen, die technische Anlagen und Geräte bzw. technische Dienstleistungen verkaufen/anbieten und technische Angebote erstellen. Das sind z.B. der Maschinen- und Anlagenbau, der Fahrzeugbau, die Bauindustrie.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **181** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- After-Sales
- Angebotserstellung
- Anschließen von elektromechanischen Maschinen
- Außendienst
- Konkurrenzanalyse
- Kundenberatung
- Marktanalysen
- Maschinenbaukenntnisse
- Pre-Sales
- Technischer Verkauf

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Marktanalysen
- Technische Sachbearbeitung
- Technischer Verkauf
- Verkaufskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen
  - Reparatur und Service von Maschinen und Anlagen (z. B. Büromaschinentechnik)
- Betriebssystemkenntnisse
  - Betriebssysteme (z. B. Windows 10)
- Betriebswirtschaftskenntnisse

  - Kalkulation
- Büro- und Verwaltungskenntnisse
- E-Commerce-Kenntnisse
  - Elektronische Dienstleistungen in Branchen (z. B. Fintech)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse, Excel-Anwendungskenntnisse)
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
  - Hardwaregrundkenntnisse
- Einkaufskenntnisse
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Produktinformation)
  - Beschwerdemanagement
  - Durchführung von Kundenschulungen
  - Key Account Management
- Labormethodenkenntnisse
  - Chemische Labormethoden (z. B. AOX-Analyse)
- Managementkenntnisse
  - Compliance Management (z. B. Monitoring im Bid Management)
  - Managementtechniken (z. B. ITIL)
- Marketingkenntnisse
  - Marktforschung (z. B. Marktanalysen)
  - Technisches Marketing
- Maschinenbaukenntnisse
  - Fluidtechnik
  - Förder- und Beladungstechnik
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse
  - Hochfrequenztechnik (z. B. RFID)
- Programmiersprachen-Kenntnisse
  - Script-Sprachen
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Auftragsbearbeitung)
  - Technische Sachbearbeitung
- Verkaufskenntnisse
  - Technischer Verkauf
  - Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf)
  - Verkaufstechnik (z. B. Rhetorik im Verkauf, Verkaufsberatung, Verkaufsverhandlung)
- Vertriebskenntnisse
  - Neukundenakquisition
  - Technischer Vertrieb
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Kurzvorträgen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Gutes Auftreten
- IT-Affinität

- Lernbereitschaft
- Reisebereitschaft

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: VertriebstechnikerInnen müssen den Umgang mit berufsspezifischen Softwarelösungen und digitalen Anwendungen sicher und eigenständig beherrschen. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Auch können sie digitale Anwendungen für die Kommunikation mit Kundinnen und Kunden, die Zusammenarbeit im Betrieb und die Dokumentation routiniert verwenden. 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	VertriebstechnikerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen und Geräte selbstständig und sicher anwenden können. Sie sind in der Lage, auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben zu lösen.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	VertriebstechnikerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten und in der Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	VertriebstechnikerInnen müssen verschiedene digitale Anwendungen und Geräte zur Kommunikation und Zusammenarbeit mit KollegInnen, Kundinnen und Kunden und PartnerInnen auf fortgeschrittenem Niveau anwenden können.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	VertriebstechnikerInnen müssen digitale Inhalte, Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Tools einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	VertriebstechnikerInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und im Umgang mit hochsensiblen Daten auf fortgeschrittenem Niveau in ihre Tätigkeit anwenden können. Sie erkennen Bedrohungspotenziale und leiten geeignete Gegenmaßnahmen ein.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	VertriebstechnikerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch selbstständig lösen können. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR IV

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Chemie, Rohstofftechnik, Lebensmittel
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik

- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V
- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Chemie, Rohstofftechnik, Lebensmittel
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik
- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII
- Technik, Ingenieurwesen
  - Wirtschaftsingenieurwesen

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- Betriebswirtschaft
- eBusiness
- Exportmanagement
- Marketing
- Marktanalysen
- Maschinenbau
- Produktmanagement
- Prozessmanagement
- Sales Management
- Technischer Einkauf

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProjektmanagerIn
- Hochschulstudien - Maschinen- und Anlagenbau
- Hochschulstudien - Wirtschaftsingenieurwesen
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Kundenbetreuung
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Zeitmanagement

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Österreichischer Verband der Wirtschaftsingenieure
- TÜV Austria Akademie
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse
Ihre Aufgaben liegen sehr stark in der laufenden und umfassenden Betreuung von Kundinnen und Kunden. Sie beraten und informieren die Kundinnen und Kunden über technische Produkte, verhandeln mit ihnen Konditionen und sind auch die Anlaufstelle für Reklamationen, Sonderwünsche und Serviceanfragen. Das heißt, dass sie sehr gute Deutschkenntnisse sowohl für schriftliche als auch mündliche und telefonische Kommunikation besitzen müssen.

Weitere Berufsinfos

Selbstständigkeit
Freier Beruf:
- IngenieurkonsulentIn

Reglementiertes Gewerbe:
- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Arbeitsumfeld
- Außendienst
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
TechnischeR AngestellteR im Bereich Verkaufstechnik

AnwendungsingenieurIn für technische Produkte
AnwendungstechnikerIn für technische Produkte
ApplikationsingenieurIn für technische Produkte
ApplikationstechnikerIn für technische Produkte
Customer Support-IngenieurIn
Customer Support-IngenieurIn für Cisco-Systeme
Customer Support-TechnikerIn
Helpdesk-TechnikerIn
KundendiensteinsatzleiterIn
KundendienstleiterIn
KundendiensttechnikerIn (VertriebstechnikerIn)
Product Support Engineer (m/w)
Regional Service Manager (m/w)
TechnischeR AngestellteR im Bereich Kundendienst, Customer Support
TechnischeR Key-AccounterIn
TechnischeR KundInnenberaterIn
VertriebstechnikerIn für Ersatzteile im Bereich After Sales

AkkumulatorenverkäuferIn
Maschinen- und ApparateverkäuferIn
MaschinenbautechnikerIn im Bereich Vertrieb
MaschinenwerkzeugverkäuferIn
MusikautomatenverkäuferIn
VerkaufstechnikerIn für Maschinenbau
VertriebstechnikerIn für Maschinenbau

Automatenkaufmann/-frau

BüromaschinenverkäuferIn
DruckereimaschinenverkäuferIn
GastronomieeinrichtungsverkäuferIn

VertriebstechnikerIn für Farben und Lacke

FußbodenheizungsverkäuferIn
HeizgeräteverkäuferIn
VertriebsmanagerIn für Umwelttechnik

KommunikationsmittelverkäuferIn (VertriebstechnikerIn)

PumpenverkäuferIn

Field Sales Engineer (m/w)
ProjektantIn im Vertrieb
TechnischeR Kaufmann/-frau
TechnischeR PromotorIn
TechnischeR VerkäuferIn (VertriebstechnikerIn)
TechnischeR VertriebsmitarbeiterIn
VerkaufsingenieurIn (VertriebstechnikerIn)
VertriebsingenieurIn

AngebotsingenieurIn (VertriebstechnikerIn)
AngebotstechnikerIn (VertriebstechnikerIn)
TechnischeR InnendienstverkäuferIn

MedizintechnikerIn im Vertrieb (VertriebstechnikerIn)
TechnischeR KonsulentIn im Bereich Medizin
VerkäuferIn für Medizintechnik
VerkäuferIn von Medizinischen Geräten
VertriebstechnikerIn für Medizintechnik (VertriebstechnikerIn)

Sales-ManagerIn für Krankenhausprodukte

ReisetechnikerIn

ProduktionsanlagenverkäuferIn

LichtberaterIn
VertriebstechnikerIn für Beleuchtungsanlagen
VertriebstechnikerIn für Lichttechnik

ArchitektenberaterIn
Head of Technical Sales (m/w)
Technical-SalesmanagerIn
TechnischeR VerkaufsleiterIn
VertriebstechnikerIn im Baubereich
VertriebstechnikerIn im Bereich Haustechnik

Verwandte Berufe

- AnlagentechnikerIn
- BautechnikerIn
- Bid-ManagerIn
- Elektro- und ElektronikverkäuferIn
- ElektronikerIn
- ElektrotechnikingenieurIn
- FahrzeugverkäuferIn
- GebäudetechnikingenieurIn
- HandelsvertreterIn
- IT-SalesmanagerIn
- KalkulantIn
- MaschinenbauingenieurIn
- MaschinenbautechnikerIn
- ProduktmanagerIn
- TechnischeR SachbearbeiterIn
- VerkaufssachbearbeiterIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit

- **Wirtschaft und Technik**

Handel, Logistik, Verkehr

- Vertrieb, Beratung, Einkauf

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 645117 Verkaufstechniker/in (DI)
- 645119 Customer Support-Techniker/in (DI)
- 645513 Verkaufstechniker/in (Ing)
- 645515 Customer Support-Techniker/in (Ing)
- 645809 Verkaufstechniker/in
- 645810 Customer Support-Techniker/in
- 649108 Reisetechniker/in (DI)
- 649115 Technisch(er)e Berater/in (DI)
- 649132 Vertriebstechniker/in (DI)
- 649506 Reisetechniker/in (Ing)
- 649513 Technisch(er)e Berater/in (Ing)
- 649534 Vertriebstechniker/in (Ing)
- 649806 Reisetechniker/in
- 649814 Technisch(er)e Berater/in
- 649829 Vertriebstechniker/in
- 649833 Helpdesk-Techniker/in
- 760130 Verkaufsingenieur/in
- 780109 Technisch(er)e Kaufmann/-frau

Informationen im Berufslexikon

- VertriebsingenieurIn (Uni/FH/PH)
- VertriebstechnikerIn (Schule)
- VertriebstechnikerIn für Maschinenbau (Schule)

Informationen im Ausbildungskompass

- VertriebstechnikerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 23. Oktober 2026.