

## 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 1.940 Euro bis 3.930 Euro brutto pro Monat.


Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 1.940 bis 2.570 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.200 bis 3.170 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.500 bis 3.930 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): **186**  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
- Verkaufskennntnisse

#### 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)
- Betriebswirtschaftskennntnisse

- Kalkulation
- Büro- und Verwaltungskennntnisse
- E-Commerce-Kennntnisse
  - E-Finance (z. B. Fintech)
- EDV-Anwendungskennntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Hardwaregrundkennntnisse
  - Bürosoftware-Anwendungskennntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskennntnisse, Textverarbeitungsprogramme-Anwendungskennntnisse, Datenbankprogramme-Anwendungskennntnisse)
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
- Einkaufskennntnisse
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
- Kundenbetreuungskennntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Kundenberatung im Vertrieb)
  - Beschwerdemanagement
  - Durchführung von Kundens Schulungen
  - Key Account Management
  - Fachberatung (z. B. Produktinformation)
- Labormethodenkennntnisse
  - Chemische Labormethoden (z. B. AOX-Analyse)
- Managementkennntnisse
  - Compliance Management (z. B. Monitoring im Bid Management)
  - Managementtechniken (z. B. ITIL)
- Marketingkennntnisse
  - Technisches Marketing
  - Marktforschung (z. B. Marktanalysen)
- Maschinenbaukennntnisse
  - Fluidtechnik
  - Förder- und Beladungstechnik
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kennntnisse
  - Hochfrequenztechnik (z. B. RFID)
- Programmiersprachen-Kennntnisse
  - Script-Sprachen
  - Objektorientierte Programmiersprachen (z. B. Java)
- Sachbearbeitung
  - Technische Sachbearbeitung
- Verkaufskennntnisse
  - Technischer Verkauf
  - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Rhetorik im Verkauf, Verkaufsberatung)
  - Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf)
- Vertriebskennntnisse
  - Neukundenakquisition
  - Technischer Vertrieb
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
- Vortrags- und Präsentationskennntnisse
  - 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	
<p><b>Beschreibung:</b> VertriebsstechnikerInnen 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.</p>							

## 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 [BQR<sup>IV</sup>](#)

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

- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik

#### **BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQR<sup>v</sup>](#)**

- Bau, Holz, Gebäudetechnik
- Chemie, Rohstofftechnik, Lebensmittel
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Maschinenbau, Kfz, Metalltechnik
- Wirtschaftsingenieurwesen

#### **Hochschulstudien [NQR<sup>vii</sup>](#) [NQR<sup>viii</sup>](#)**

- Technik, Ingenieurwesen
  - Wirtschaftsingenieurwesen

#### **Weiterbildung**

##### **Fachliche Weiterbildung Vertiefung**

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

##### **Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven**

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

##### **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**

Reglementiertes Gewerbe:

- Ingenieurbüros (Beratende IngenieurInnen)
- 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

AnwendungingenieurIn 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

KundendienstleistungsleiterIn

KundendienstleiterIn

KundendiensttechnikerIn

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

PumpenverkäuferIn

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

AngebotsingenieurIn  
AngebotstechnikerIn  
TechnischeR InnendienstverkäuferIn

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

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 Reisetechner/in (DI)
- 649115 Technisch(er)e Berater/in (DI)
- 649132 Vertriebstechner/in (DI)
- 649506 Reisetechner/in (Ing)
- 649513 Technisch(er)e Berater/in (Ing)
- 649534 Vertriebstechner/in (Ing)
- 649806 Reisetechner/in
- 649814 Technisch(er)e Berater/in
- 649829 Vertriebstechner/in
- 649833 Helpdesk-Techniker/in
- 760130 Verkaufingenieur/in
- 780109 Technisch(er)e Kaufmann/-frau

### Informationen im Berufslexikon

-  MaschinenbautechnikerIn im Vertrieb (Uni/FH/PH)
-  VertriebsmanagerIn für Umwelttechnik (Uni/FH/PH)
-  VertriebstechnerIn (Schule)
-  VertriebstechnerIn für Maschinenbau (Schule)

### Informationen im Ausbildungskompass

-  VertriebstechnerIn



Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. September 2024.