

Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Technicy sprzedaży doradzają klientom i zainteresowanym stronom w kwestiach dotyczących rozwiązań technicznych i produktów. Kalkulują koszty, przygotowują oferty, ustalają terminy dostaw i przejmują funkcję integratora systemów dla złożonych zadań, czyli pozyskują oferty od podwykonawców i integrują je w całościowe rozwiązanie. Wspierają również planistów i handlowców w ich zadaniach, a także biorą udział w wydarzeniach sprzedażowych (np. targach).

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.

Dochód (Einkommen)

Technik sprzedaży zarabia od 2.190 do 4.350 euro brutto miesięcznie (VertriebstechnikerInnen verdienen ab 2.190 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.190 do 2.800 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.470 do 3.490 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.490 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.800 do 4.350 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.350 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Sprzedawcy pracują w firmach, które sprzedają/oferują systemy i urządzenia techniczne lub usługi techniczne oraz przygotowują oferty techniczne. Są to na przykład inżynieria mechaniczna i zakładowa, budowa pojazdów i przemysł budowlany.

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.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)[201](#)  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

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

- Po sprzedaży (After-Sales)
- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Podłączanie maszyn elektromechanicznych (Anschließen von elektromechanischen Maschinen)
- Usługi terenowe (Außendienst)

- Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse)
- Porady dla klientów (Kundenberatung)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Wiedza z zakresu inżynierii mechanicznej (Maschinenbaukenntnisse)
- Sprzedaż (Pre-Sales)
- Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Przetwarzanie techniczne (Technische Sachbearbeitung)
- Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Praca z urządzeniami, maszynami i systemami (Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen)
 - Naprawa i serwis maszyn i systemów (Reparatur und Service von Maschinen und Anlagen) (z. B. Technologia maszyn biurowych (Büromaschinenteknik))
- Znajomość systemów operacyjnych (Betriebssystemkenntnisse)
 - Systemy operacyjne (Betriebssysteme) (z. B. Windows 10 (Windows 10))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obliczenia (Kalkulation)
- Umiejętności biurowe i administracyjne (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Usługi elektroniczne w przemyśle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Podstawowa wiedza o sprzęcie (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość aplikacji Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znajomość zastosowań programów bazodanowych (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse))
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje kontraktowe (Vertragsverhandlung))
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Informacje o produkcie (Produktinformation))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Przeprowadzanie szkoleń dla klientów (Durchführung von Kundens Schulungen)
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
- Znajomość metod laboratoryjnych (Labormethodenkenntnisse)
 - Chemiczne metody laboratoryjne (Chemische Labormethoden) (z. B. Analiza AOX (AOX-Analyse))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie zgodnością (Compliance Management) (z. B. Monitorowanie w zarządzaniu stawkami (Monitoring im Bid Management))
 - Techniki zarządzania (Managementtechniken) (z. B. ITIL (ITIL))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing techniczny (Technisches Marketing)

- Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza rynku (Marktanalysen))
- Wiedza z zakresu inżynierii mechanicznej (Maschinenbaukenntnisse)
 - Technologia płynów (Fluidtechnik)
 - Technologia przenośnika i załadunku (Förder- und Beladungstechnik)
- Znajomość technologii komunikacyjnych i telekomunikacyjnych (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Technologia wysokiej częstotliwości (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Znajomość języków programowania (Programmiersprachen-Kenntnisse)
 - Języki skryptowe (Script-Sprachen)
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie techniczne (Technische Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przetwarzanie zamówień (Auftragsbearbeitung))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż techniczna (Technischer Verkauf)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung), Retoryka w sprzedaży (Rhetorik im Verkauf), Doradztwo sprzedażowe (Verkaufsberatung))
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż produktów (Produktverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Sprzedaż techniczna (Technischer Vertrieb)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie krótkich wykładów (Abhalten von Kurzvorträgen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Chęć do nauki (Lernbereitschaft)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

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

**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	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

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

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(Ausbildung)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nQR^v](#)

- 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

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według CEFR (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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie (Selbstständigkeit)

Freier Beruf:

- IngenieurkonsulentIn

Reglementiertes Gewerbe:

- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Usługi terenowe (Außendienst)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Technik obsługi klienta (Customer Support-TechnikerIn)

Technik pomocy technicznej (Helpdesk-TechnikerIn)

Technik podróży (ReisetechnikerIn)

Biznesmen/kobieta techniczna (TechnischeR Kaufmann/-frau)

Doradca techniczny klienta (TechnischeR KundInnenberaterIn)

Inżynier sprzedaży (Technik sprzedaży) (VerkaufsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

Pracownik techniczny w dziale technologii sprzedaży (TechnischeR AngestellteR im Bereich Verkaufstechnik)

Inżynier ds. zastosowań produktów technicznych (AnwendungsingenieurIn für technische Produkte)

Inżynier ds. zastosowań produktów technicznych (AnwendungstechnikerIn für technische Produkte)

Inżynier ds. zastosowań produktów technicznych (ApplikationsingenieurIn für technische Produkte)

Technik aplikacji produktów technicznych (ApplikationstechnikerIn für technische Produkte)

Inżynier ds. obsługi klienta (Customer Support-IngenieurIn)

Inżynier wsparcia klienta ds. systemów Cisco (Customer Support-IngenieurIn für Cisco-Systeme)

Technik obsługi klienta (Customer Support-TechnikerIn)
Technik pomocy technicznej (Helpdesk-TechnikerIn)
Kierownik ds. obsługi klienta (KundendienstleistungsleiterIn)
Kierownik ds. obsługi klienta (KundendienstleiterIn)
Technik obsługi klienta (Technik sprzedaży) (KundendiensttechnikerIn (VertriebstechnikerIn))
Inżynier ds. wsparcia produktu (m/k) (Product Support Engineer (m/w))
Regionalny kierownik ds. usług (m/k) (Regional Service Manager (m/w))
Pracownik techniczny w obszarze obsługi klienta, wsparcie klienta (TechnischeR AngestellteR im Bereich Kundendienst, Customer Support)
Kluczowy księgowy techniczny (TechnischeR Key-AccounterIn)
Doradca techniczny klienta (TechnischeR KundInnenberaterIn)
Technik sprzedaży części zamiennych w obszarze obsługi posprzedażnej (VertriebstechnikerIn für Ersatzteile im Bereich After Sales)

Sprzedawca akumulatorów (AkkumulatorenverkäuferIn)
Sprzedawca maszyn i urządzeń (Maschinen- und ApparateverkäuferIn)
Technik budowy maszyn w dziale sprzedaży (MaschinenbautechnikerIn im Bereich Vertrieb)
Sprzedawca obrabiarek (MaschinenwerkzeugverkäuferIn)
Sprzedawca automatów muzycznych (MusikautomatenverkäuferIn)
Technik sprzedaży w branży mechanicznej (VerkaufstechnikerIn für Maschinenbau)
Technik sprzedaży w branży mechanicznej (VertriebstechnikerIn für Maschinenbau)

Sprzedawca automatu (Automatenkaufmann/-frau)
Sprzedawca maszyn biurowych (BüromaschinenverkäuferIn)
Sprzedawca maszyn drukarskich (DruckereimaschinenverkäuferIn)
Sprzedawca sprzętu gastronomicznego (GastronomieeinrichtungsverkäuferIn)

Technik sprzedaży farb i lakierów (VertriebstechnikerIn für Farben und Lacke)

Sprzedawca ogrzewania podłogowego (FußbodenheizungsverkäuferIn)
Sprzedawca grzejników (HeizgeräteverkäuferIn)
Kierownik sprzedaży ds. technologii środowiskowych (VertriebsmanagerIn für Umwelttechnik)

Sprzedawca mediów komunikacyjnych (Technik sprzedaży) (KommunikationsmittelverkäuferIn (VertriebstechnikerIn))

Sprzedawczyni pomp (PumpenverkäuferIn)

Inżynier sprzedaży terenowej (m/k) (Field Sales Engineer (m/w))
Inżynier projektu w sprzedaży (ProjektantIn im Vertrieb)
Biznesmen/kobieta techniczna (TechnischeR Kaufmann/-frau)
Promotor techniczny (TechnischeR PromotorIn)
Sprzedawca techniczny (Technik sprzedaży) (TechnischeR VerkäuferIn (VertriebstechnikerIn))
Techniczny przedstawiciel handlowy (TechnischeR VertriebsmitarbeiterIn)
Inżynier sprzedaży (Technik sprzedaży) (VerkaufsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))
Inżynier sprzedaży (VertriebsingenieurIn)

Inżynier oferty (Technik sprzedaży) (AngebotsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))
Oferta technika (Technik sprzedaży) (AngebotstechnikerIn (VertriebstechnikerIn))
Techniczny przedstawiciel handlowy (TechnischeR InnendienstverkäuferIn)

Technik medyczny w sprzedaży (Technik sprzedaży) (MedizintechnikerIn im Vertrieb (VertriebstechnikerIn))
Konsultant techniczny w dziedzinie medycyny (TechnischeR KonsulentIn im Bereich Medizin)
Sprzedawca technologii medycznej (VerkäuferIn für Medizintechnik)
Sprzedawca wyrobów medycznych (VerkäuferIn von Medizinischen Geräten)
Technik sprzedaży technologii medycznej (Technik sprzedaży) (VertriebstechnikerIn für Medizintechnik (VertriebstechnikerIn))

Menedżer sprzedaży produktów szpitalnych (Sales-ManagerIn für Krankenhausprodukte)

Technik podróży (ReisetechnikerIn)

Sprzedawca zakładu produkcyjnego (ProduktionsanlagenverkäuferIn)

Konsultant ds. oświetlenia (LichtberaterIn)

Technik sprzedaży systemów oświetleniowych (VertriebstechnikerIn für Beleuchtungsanlagen)

Technik sprzedaży techniki oświetleniowej (VertriebstechnikerIn für Lichttechnik)

Konsultant architekt (ArchitektenberaterIn)

Kierownik sprzedaży technicznej (m/k) (Head of Technical Sales (m/w))

Kierownik sprzedaży technicznej (Technical-SalesmanagerIn)

Techniczny kierownik sprzedaży (TechnischeR VerkaufsleiterIn)

Technik sprzedaży w branży budowlanej (VertriebstechnikerIn im Baubereich)

Technik sprzedaży w obszarze techniki budowlanej (VertriebstechnikerIn im Bereich Haustechnik)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Technik instalacji (AnlagentechnikerIn)
- Technik budowlany (BautechnikerIn)
- Menedżer ofert (Bid-ManagerIn)
- Sprzedawca sprzętu elektrycznego i elektronicznego (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Technik elektronik (ElektronikerIn)
- Inżynier elektryk (ElektrotechnikingenieurIn)
- Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)
- Inżynier technologii budowlanej (GebäudetechnikingenieurIn)
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Menedżer sprzedaży IT (IT-SalesmanagerIn)
- Kalkulator (KalkulantIn)
- Inżynier mechanik (MaschinenbauingenieurIn)
- Inżynier mechanik (MaschinenbautechnikerIn)
- Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)
- Urzędnik techniczny (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Biuro, marketing, finanse, prawo, bezpieczeństwo (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Gospodarka i technologia (Wirtschaft und Technik)**

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 645117 Technik sprzedaży (DI) (Verkaufstechniker/in (DI))
- 645119 Technik obsługi klienta (DI) (Customer Support-Techniker/in (DI))
- 645513 Technik sprzedaży (inż.) (Verkaufstechniker/in (Ing))
- 645515 Technik obsługi klienta (inż.) (Customer Support-Techniker/in (Ing))
- 645809 Technik sprzedaży (Verkaufstechniker/in)
- 645810 Technik obsługi klienta (Customer Support-Techniker/in)
- 649108 Technik podróży (DI) (Reisetechniker/in (DI))
- 649115 Doradca techniczny (DI) (Technisch(er)e Berater/in (DI))
- 649132 Technik sprzedaży (DI) (Vertriebstechniker/in (DI))
- 649506 Technik podróży (inż.) (Reisetechniker/in (Ing))
- 649513 Doradca techniczny (Technisch(er)e Berater/in (Ing))
- 649534 Technik sprzedaży (inż.) (Vertriebstechniker/in (Ing))
- 649806 Technik podróży (Reisetechniker/in)
- 649814 Doradca techniczny (Technisch(er)e Berater/in)
- 649829 Technik sprzedaży (Vertriebstechniker/in)
- 649833 Technik pomocy technicznej (Helpdesk-Techniker/in)
- 760130 Inżynier sprzedaży (Verkaufsingenieur/in)
- 780109 Biznesmen techniczny / kobieta (Technisch(er)e Kaufmann/-frau)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)



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 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)