

Technik predaja (VertriebstechnikerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Predajní technici radia zákazníkom a záujemcom o otázky týkajúce sa technických riešení a produktov. Kalkulujú náklady, pripravujú ponuky, stanovujú termíny dodania a preberajú funkciu systémového integrátora pre komplexné úlohy, teda získavajú ponuky od subdodávateľov a integrujú ich do celkového riešenia. Podporujú tiež plánovačov a predajcov v ich úlohách a zúčastňujú sa tiež predajných akcií (napr. Veľtrhové).

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.

Príjem (Einkommen)

Technik predaja zarába od 2.190 do 4.350 eur hrubého mesačne (VertriebstechnikerInnen verdienen ab 2.190 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.190 až 2.800 brutto eur (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.190 bis 2.800 Euro brutto)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.470 až 3.490 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.470 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 2.800 až 4.350 brutto eur (Akademischer Beruf: 2.800 bis 4.350 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Technici predaja pracujú vo firmách, ktoré predávajú / ponúkajú technické systémy a zariadenia alebo technické služby a pripravujú technické ponuky. Ide napríklad o strojárstvo a strojárstvo, konštrukciu vozidiel a stavebný priemysel.

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.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**201**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Profesionálne znalosti požadované v reklamách (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po predaji (After-Sales)
- Príprava ponúk (Angebotserstellung)
- Spájanie elektromechanických strojov (Anschließen von elektromechanischen Maschinen)
- Terénna služba (Außendienst)
- Analýza konkurencie (Konkurrenzanalyse)

- Zákaznícke poradenstvo (Kundenberatung)
- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Strojnícke znalosti (Maschinenbaukenntnisse)
- Predpredaj (Pre-Sales)
- Technický predaj (Technischer Verkauf)

Ďalšie odborné schopnosti (Weitere berufliche Kompetenzen)

Základné odborné schopnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Technické spracovanie (Technische Sachbearbeitung)
- Technický predaj (Technischer Verkauf)
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)

Technické odborné znalosti (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Práca so zariadeniami, strojmi a systémami (Arbeit mit Geräten, Maschinen und Anlagen)
 - Opravy a servis strojov a systémov (Reparatur und Service von Maschinen und Anlagen) (z. B. Technológia kancelárskych strojov (Büromaschinentechnik))
- Znalosť operačného systému (Betriebssystemkenntnisse)
 - Operačné systémy (Betriebssysteme) (z. B. Windows 10 (Windows 10))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Výpočet (Kalkulation)
- Kancelárske a administratívne schopnosti (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronické služby v priemysle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Základné znalosti hardvéru (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znalosť aplikácií kancelárskeho softvéru (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znalosť aplikácie Excel (Excel-Anwendungskenntnisse), Znalosť aplikácie databázových programov (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse))
 - Údržba údajov (Datenpflege) (z. B. Údržba kmeňových dát (Stammdatenpflege))
- Znalosť nakupovania (Einkaufskenntnisse)
 - Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Rokovanie o zmluve (Vertragsverhandlung))
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Informácie o výrobku (Produktinformation))
 - Riadenie sťažností (Beschwerdemanagement)
 - Vykonávanie školení zákazníkov (Durchführung von Kundens Schulungen)
 - Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
- Znalosť laboratórnych metód (Labormethodenkenntnisse)
 - Chemické laboratórne metódy (Chemische Labormethoden) (z. B. Analýza AOX (AOX-Analyse))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Riadenie súladu (Compliance Management) (z. B. Monitorovanie v správe ponúk (Monitoring im Bid Management))
 - Techniky riadenia (Managementtechniken) (z. B. ITIL (ITIL))
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Technický marketing (Technisches Marketing)
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Analýza trhu (Marktanalysen))

- Strojnícke znalosti (Maschinenbaukenntnisse)
 - Technológia tekutín (Fluidtechnik)
 - Dopravníková a nakladacia technika (Förder- und Beladungstechnik)
- Znalosť komunikačných a telekomunikačných technológií (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Vysokofrekvenčná technológia (Hochfrequenztechnik) (z. B. RFID (RFID))
- Znalosť programovacích jazykov (Programmiersprachen-Kenntnisse)
 - Jazyky skriptov (Script-Sprachen)
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Technické spracovanie (Technische Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Spracovanie objednávky (Auftragsbearbeitung))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Technický predaj (Technischer Verkauf)
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung), Rétorika v tržbách (Rhetorik im Verkauf), Poradenstvo pri predaji (Verkaufsberatung))
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Predaj produktov (Produktverkauf))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Technický predaj (Technischer Vertrieb)
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen), Konanie krátkych prednášok (Abhalten von Kurzvorträgen))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Ochota učiť sa (Lernbereitschaft)
- Ochota cestovať (Reisebereitschaft)

Digitálne zručnosti podľa DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 Živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: Vertriebs technikerInnen 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.							

Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typické úrovne znalostí
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademické zamestnanie (Akademischer Beruf)

Školenie

(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

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Samostatná zárobková činnosť

(Selbstständigkeit)

Freier Beruf:

- IngenieurkonsulentIn

Reglementiertes Gewerbe:

- Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Terénna služba (Außendienst)
- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Technik zákazníkovej podpory (Customer Support-TechnikerIn)

Technik helpdesku (Helpdesk-TechnikerIn)

Cestovný technik (ReisetechnikerIn)

Technický podnikateľ/žena (TechnischeR Kaufmann/-frau)

Technický zákaznícky poradca (TechnischeR KundInnenberaterIn)

Predajný technik (Technik predaja) (VerkaufsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Technický pracovník v oddelení technologie predaja (TechnischeR AngestellteR im Bereich Verkaufstechnik)

Aplikačný inžinier pre technické produkty (AnwendungsingenieurIn für technische Produkte)

Aplikačný inžinier pre technické produkty (AnwendungstechnikerIn für technische Produkte)

Aplikačný inžinier pre technické produkty (ApplikationsingenieurIn für technische Produkte)

Aplikačný technik pre technické výrobky (ApplikationstechnikerIn für technische Produkte)

Inžinier zákazníkovej podpory (Customer Support-IngenieurIn)

Inžinier zákazníkovej podpory pre systémy Cisco (Customer Support-IngenieurIn für Cisco-Systeme)

Technik zákaznickej podpory (Customer Support-TechnikerIn)
Technik helpdesku (Helpdesk-TechnikerIn)
Manažér prevádzky služieb zákazníkom (KundendienstesatzleiterIn)
Manažér zákaznickeho servisu (KundendienstleiterIn)
Technik zákaznickeho servisu (Technik predaja) (KundendiensttechnikerIn (VertriebstechnikerIn))
Product Support Engineer (m/f) (Product Support Engineer (m/w))
Regionálny manažér služieb (m/f) (Regional Service Manager (m/w))
Technický pracovník v oblasti služieb zákazníkom, zákaznícka podpora (TechnischeR AngestellteR im Bereich Kundendienst, Customer Support)
Technický kľúčový účtovník (TechnischeR Key-AccounterIn)
Technický zákaznícky poradca (TechnischeR KundInnenberaterIn)
Predajný technik pre náhradné diely v popredajnom priestore (VertriebstechnikerIn für Ersatzteile im Bereich After Sales)

Predajca akumulátorov (AkkumulatorenverkäuferIn)
Predajca strojov a zariadení (Maschinen- und ApparateverkäuferIn)
Strojný technik na obchodnom oddelení (MaschinenbautechnikerIn im Bereich Vertrieb)
Predajca obrábacích strojov (MaschinenwerkzeugverkäuferIn)
Predajca hudobných prístrojov (MusikautomatenverkäuferIn)
Predajný technik pre strojárstvo (VerkaufstechnikerIn für Maschinenbau)
Predajný technik pre strojárstvo (VertriebstechnikerIn für Maschinenbau)

Obsluha predajných automatov (Automatenkaufmann/-frau)
Predajca kancelárskych strojov (BüromaschinenverkäuferIn)
Predajca tlačiarenských strojov (DruckereimaschinenverkäuferIn)
Predajca gastronomických zariadení (GastronomieeinrichtungsverkäuferIn)

Predajný technik pre farby a laky (VertriebstechnikerIn für Farben und Lacke)

Predajca podlahového kúrenia (FußbodenheizungsverkäuferIn)
Predajca ohrievačov (HeizgeräteverkäuferIn)
Manažér predaja pre environmentálne technológie (VertriebsmanagerIn für Umwelttechnik)

Predajca komunikačných médií (Technik predaja) (KommunikationsmittelverkäuferIn (VertriebstechnikerIn))

Predavačka čerpadiel (PumpenverkäuferIn)

Technik predaja v teréne (m/ž) (Field Sales Engineer (m/w))
Projektový inžinier v predaji (ProjektantIn im Vertrieb)
Technický podnikateľ/žena (TechnischeR Kaufmann/-frau)
Technický promotér (TechnischeR PromotorIn)
Technický predajca (Technik predaja) (TechnischeR VerkäuferIn (VertriebstechnikerIn))
Technicko-obchodný zástupca (TechnischeR VertriebsmitarbeiterIn)
Predajný technik (Technik predaja) (VerkaufsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))
Predajný technik (VertriebsingenieurIn)

Ponuka inžinier (Technik predaja) (AngebotsingenieurIn (VertriebstechnikerIn))
Ponuka technik (Technik predaja) (AngebotstechnikerIn (VertriebstechnikerIn))
Technický interný obchodný zástupca (TechnischeR InnendienstverkäuferIn)

Zdravotnícký technik v predaji (Technik predaja) (MedizintechnikerIn im Vertrieb (VertriebstechnikerIn))
Technický konzultant v oblasti medicíny (TechnischeR KonsulentIn im Bereich Medizin)
Predajca medicínskej techniky (VerkäuferIn für Medizintechnik)
Predajca zdravotníckych pomôcok (VerkäuferIn von Medizinischen Geräten)
Predajný technik pre medicínsku techniku (Technik predaja) (VertriebstechnikerIn für Medizintechnik (VertriebstechnikerIn))

Manažér predaja nemocničných produktov (Sales-ManagerIn für Krankenhausprodukte)

Cestovný technik (ReisetechnikerIn)

Predajca výrobného závodu (ProduktionsanlagenverkäuferIn)

Svetelný poradca (LichtberaterIn)

Predajný technik pre osvetľovacie systémy (VertriebstechnikerIn für Beleuchtungsanlagen)

Predajný technik pre svetelnú techniku (VertriebstechnikerIn für Lichttechnik)

Architekt konzultant (ArchitektenberaterIn)

Vedúci technického predaja (m/z) (Head of Technical Sales (m/w))

Technický manažér predaja (Technical-SalesmanagerIn)

Technický manažér predaja (TechnischeR VerkaufsleiterIn)

Predajný technik v stavebníctve (VertriebstechnikerIn im Baubereich)

Predajný technik v oblasti stavebnej techniky (VertriebstechnikerIn im Bereich Haustechnik)

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Technik závodu (AnlagentechnikerIn)
- Stavebný technik (BautechnikerIn)
- Manažér ponuky (Bid-ManagerIn)
- Predajca električky a elektroniky (Elektro- und ElektronikverkäuferIn)
- Technik elektroniky (ElektronikerIn)
- Elektrotechnik (ElektrotechnikingenieurIn)
- Predajca vozidla (FahrzeugverkäuferIn)
- Inžinier stavebnej techniky (GebäudetechnikingenieurIn)
- Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)
- IT manažér predaja (IT-SalesmanagerIn)
- Kalkulačka (KalkulantIn)
- Strojní inžinier (MaschinenbauingenieurIn)
- Strojní inžinier (MaschinenbautechnikerIn)
- Produktový manažér (ProduktmanagerIn)
- Technický referent (TechnischeR SachbearbeiterIn)
- Obchodný referent (VerkaufssachbearbeiterIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Kancelária, marketing, financie, právo, bezpečnosť (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Ekonomika a technológia (Wirtschaft und Technik)**

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Predaj, poradenstvo, nákup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šesťmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 645117 Technik predaja (DI) (Verkaufstechniker/in (DI))
- 645119 Technik zákazníckej podpory (DI) (Customer Support-Techniker/in (DI))
- 645513 Technik predaja (Ing) (Verkaufstechniker/in (Ing))
- 645515 Technik zákazníckej podpory (Ing) (Customer Support-Techniker/in (Ing))
- 645809 Technik predaja (Verkaufstechniker/in)
- 645810 Technik zákazníckej podpory (Customer Support-Techniker/in)
- 649108 Cestovný technik (DI) (Reisetechniker/in (DI))
- 649115 Technický poradca (DI) (Technisch(er)e Berater/in (DI))
- 649132 Technik predaja (DI) (Vertriebstechniker/in (DI))
- 649506 Cestovný technik (Ing) (Reisetechniker/in (Ing))
- 649513 Technický poradca (Technisch(er)e Berater/in (Ing))
- 649534 Technik predaja (Ing) (Vertriebstechniker/in (Ing))
- 649806 Cestovný technik (Reisetechniker/in)
- 649814 Technický poradca (Technisch(er)e Berater/in)
- 649829 Technik predaja (Vertriebstechniker/in)
- 649833 Technik technickej podpory (Helpdesk-Techniker/in)
- 760130 Inžinier predaja (Verkaufsingenieur/in)
- 780109 Technický podnikateľ / žena (Technisch(er)e Kaufmann/-frau)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Technik predaja (VertriebstechnikerIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOLAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNU ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)