

## HandelsvertreterIn

[Im BIS anzeigen](#)



### Haupttätigkeiten

Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter vertreiben Dienstleistungen und Produkte im Namen eines oder mehrerer Unternehmen. Dazu besuchen sie Einzel- und Großhandelsbetriebe, denen sie die Vorteile der Produkte und Dienstleistungen präsentieren und bewerben diese. Um die Aussicht auf einen Verkaufsabschluss mit den Kundinnen und Kunden zu verbessern, entwickeln sie kreative Verkaufsförderungsmaßnahmen und passen die Verkaufsaktivitäten entsprechend an. Wenn die Kundinnen und Kunden einem Kauf zustimmen, nehmen sie die Bestellungen auf, verhandeln die Preise sowie die Liefer- und Zahlungskonditionen und schließen Kaufverträge ab. Bei Reklamationen und Fachfragen, sind sie die Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner. Sie betreuen Stammkundinnen und Stammkunden und gleichzeitig führen sie Maßnahmen zur Gewinnung von Neukundinnen und Neukunden durch, z. B. durch Telefonkontakte oder Aussendungen. Um die Produkte und Dienstleistungen des jeweiligen Unternehmens gut bewerben zu können, sind Fachkenntnisse auf dem jeweiligen Gebiet von Vorteil.

### Einkommen

HandelsvertreterInnen verdienen ab 2.300 bis 2.480 Euro brutto pro Monat.

Im Beruf sind leistungsorientierte Vergütungen üblich, z. B. Boni beim Erreichen eines bestimmten Umsatzes. Das angegebene Einstiegseinkommen stellt daher lediglich einen Näherungswert dar.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto

### Beschäftigungsmöglichkeiten

Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter arbeiten für Betriebe aller Wirtschaftszweige, vor allem für große Handelshäuser, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Sie arbeiten als Angestellte dieser Unternehmen oder als selbstständige Handelsvertreterinnen und Handelsvertreter, wobei sie auch mehrere Unternehmen vertreten können.

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): [436](#)  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Allgemeine Warenkunde
- Angebotserstellung
- Außendienst
- Customer Relationship Management
- Fachberatung
- Kundenbetreuung im Vertrieb
- Neukundenakquisition
- Operativer Einkauf
- Pflege von Kundenbeziehungen
- Produkteinführung
- Reklamationsbearbeitung
- Stammkundenbetreuung
- Verkaufsverhandlung
- Vertriebsstrategien und -konzepte
- Vorführung von Produkten

## Weitere berufliche Kompetenzen

### Berufliche Basiskompetenzen

- Key Account Management
- Sachbearbeitung
- Verkaufsverhandlung
- Vertriebskenntnisse

### Fachliche berufliche Kompetenzen

- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
  - Finanzierungsberatung
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software)
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
  - Kalkulation
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
- Büro- und Verwaltungskenntnisse
  - Telefonierkompetenz (z. B. Telefonieren)
- Callcenterkenntnisse
  - Outbound-Telefonie (z. B. Telefonverkauf)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Internet-Anwendungskenntnisse
  - Intranet-Anwendungskenntnisse
  - Datenpflege (z. B. Datenerfassung, Stammdatenpflege)
- Einkaufskenntnisse
  - Einkaufsleitung
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse
  - Internet-Administration (z. B. Intranetbetreuung)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Fachberatung, Produktinformation, Kundenberatung)
  - Beschwerdemanagement
  - Customer Relationship Management (z. B. Pflege von Kundenbeziehungen)
  - Key Account Management (z. B. Händlerbetreuung)
- Managementkenntnisse
  - Beziehungsmanagement
  - Compliance Management (z. B. Datenschutz-Compliance)
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
- Marketingkenntnisse
  - Empfehlungsmarketing
  - Verkaufsförderung (z. B. Messeteilnahme)
  - Direktmarketing (z. B. Erstellung von Online-Warenkatalogen)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Auftragserfassung)
- Unternehmens- und Steuerberatung
  - Unternehmensberatung (z. B. Betriebswirtschaftliche Beratung, Strategische Beratung)
- Verkaufskenntnisse

- Großhandel
- Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Rhetorik im Verkauf)
- Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Neukundenakquisition
  - Pre-Sales (z. B. Vorführung von Produkten)
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)
  - Erstellung von Präsentationsunterlagen (z. B. Erstellung von Handouts)

#### **Überfachliche berufliche Kompetenzen**

- Globale Denkweise
- Gutes Auftreten
- IT-Affinität
- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
  - Überzeugungskraft
  - Verhandlungsstärke
- Reisebereitschaft
- Serviceorientierung
- Verkaufstalent

#### **Digitale Kompetenzen nach DigComp**

1 Grundlegend	2 Selbstständig	3 Fortgeschritten	4 Hoch spezialisiert
<b>Beschreibung:</b> HandelsvertreterInnen verwenden in ihrer Arbeit unterschiedliche digitale Anwendungen und Geräte zur innerbetrieblichen Kommunikation und Zusammenarbeit, im Umgang mit Kundinnen und Kunden oder in der Bereitstellung der Waren. Sie müssen in der Lage sein die berufs- und betriebsspezifische Anwendungen und Geräte selbstständig und auch in komplexen, nicht-alltäglichen Situationen zu bedienen und effizient zu nutzen. Sie erkennen Fehler und Probleme und können standardisierte Lösungen anwenden. 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	HandelsvertreterInnen verstehen die Funktion von berufs- und betriebsspezifischen digitalen Anwendungen, Geräten und Maschinen (z. B. Digitales Dokumentenmanagement) und können diese auch in komplexen und neuen Arbeitssituationen selbstständig und sicher bedienen und anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen können für unterschiedliche Aufgaben und Fragestellungen arbeitsrelevante Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und in der jeweiligen Arbeitssituation anwenden.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen können alltägliche, aber auch betriebsspezifische digitale Geräte in komplexen Arbeitssituationen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation einsetzen.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen 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	HandelsvertreterInnen sind sich der Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit bewusst, kennen die relevanten betrieblichen Regeln und halten sie ein.
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	HandelsvertreterInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für ihre Arbeit in den Grundzügen beurteilen können, Fehler und Probleme erkennen und diese auch unter Anleitung lösen. Sie erkennen selbstständig eigene digitale Kompetenzlücken und können diese beheben.

## Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

### Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung
- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung

### Ausbildung

#### BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR<sup>W</sup>

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

#### BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR<sup>V</sup>

- Kaufmännische Berufe

- Wirtschaftliche Berufe

#### **Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge**

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

#### **Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse**

- Führerscheine
  - Führerschein B

#### **Weiterbildung**

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

- Area-Management
- Beschwerdemanagement
- Customer Relationship Management
- E-Commerce
- Handelsmanagement
- Produktmanagement
- Produktmarketing
- Sales Management
- Verkaufsstrategien

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

- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Ausbildung zum/zur akademischen HandelsmanagerIn
- Hochschulstudien - Handel, Logistik- und Transportmanagement
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

#### **Bereichsübergreifende Weiterbildung**

- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- MS Office
- Verhandlungsführung
- Zeitmanagement

#### **Weiterbildungsveranstalter**

- Berufsakademie Handel ↗
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- BHS - Kaufmännische Berufe
- Kollegs
- Fachhochschulen
- Universitäten

#### **Deutschkenntnisse nach GERS**

C1 Sehr gute bis C2 Exzellente Deutschkenntnisse

Sie stehen in ständigem Kontakt mit Kundinnen und Kunden, beraten sie, verhandeln mit ihnen über Preise und Konditionen und erstellen schriftliche Verträge. Außerdem kommunizieren sie mündlich und schriftlich im eigenen Team. Diese vielfältigen sprachlichen Anforderungen verlangen in der Regel zumindest sehr gute Deutschkenntnisse.

## Weitere Berufsinfos

### Selbstständigkeit

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

### Arbeitsumfeld

- Außendienst
- Ständiger Kontakt mit Menschen

### Berufsspezialisierungen

AkquisiteurIn

EinzelhandelsreisendeR

GeschäftsreisendeR

HandelsreisendeR

HandlungsreisendeR

ReisendeR

VertreterIn

GebietsfachhändlerIn

VerkaufsgebietsbetreuerIn

AbschlussvertreterIn

AnzeigenhändlerIn

ProvisionsvertreterIn

AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung

BuchvertreterIn

BüchervertreterIn

FertigteilhausverkäuferIn

FuttermittelvertreterIn

KosmetikvertreterIn

LebensmittelvertreterIn

MedizinprodukteberaterIn

ObjektberaterIn im Bauwesen

PapierwarenvertreterIn

ReinigungsmittelvertreterIn

Schönheits- und VitalberaterIn

SpielwarenvertreterIn

SpirituosenvertreterIn

SportartikelvertreterIn

VerlagsrepräsentantIn

InvestitionsgütervertreterIn

KonsumgütervertreterIn

DirektberaterIn

DirektvertrieblerIn

DirektwerbefachberaterIn

AußendienstberaterIn

AußendienstmitarbeiterIn

## VertriebsaußendienstmitarbeiterIn

FahrverkäuferIn  
FirmenkundenbetreuerIn  
GeneralvertreterIn  
HandelsagentIn  
HändlerbetreuerIn  
IndustriekundenbetreuerIn  
KundenbetreuerIn  
KundenmanagerIn im Außendienst

## PlatzvertreterIn

TelefonverkäuferIn  
VerkaufsberaterIn  
VerkaufsgebetsleiterIn  
VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst

### **Verwandte Berufe**

- AgrarberaterIn
- Customer-Relationship-ManagerIn
- Einzelhandelskaufmann/-frau
- FahrzeugverkäuferIn
- Finanz- und AnlageberaterIn
- Großhandelskaufmann/-frau
- ImmobilienberaterIn
- Key-Account-ManagerIn
- MarketingassistentIn
- PharmareferentIn §
- SalesmanagerIn
- VerkaufssachbearbeiterIn
- VersicherungsberaterIn
- Versicherungskaufmann/-frau
- VertriebstechnikerIn

### **Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen**

#### **Handel, Logistik, Verkehr**

- Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung

### **Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)**

- 410102 Buchvertreter/in
- 410103 Handelsreisend(er)e
- 410104 Handelsvertreter/in
- 410105 Reisend(er)e
- 410106 Vertreter/in
- 410107 Provisionsvertreter/in
- 410108 Außendienstmitarbeiter/in
- 410111 Verkaufsgebets-Leiter/in
- 410116 Fertigteilhausverkäufer/in
- 414110 Kundenbetreuer/in
- 418801 Akquisiteur/in

**Informationen im Berufslexikon**

-  HandelsagentIn (Schule)
-  HandelsvertreterIn (Kurz-/Spezialausbildung)
-  KundenbetreuerIn (Schule)

**Informationen im Ausbildungskompass**

-  HandelsvertreterIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.