

## HandelsvertreterIn

Im BIS anzeigen




### Haupttätigkeiten

HandelsvertreterInnen bahnen durch Besuche bei KundInnen Geschäfte an und verkaufen Waren oder Dienstleistungen im Namen eines oder mehrerer Unternehmen. Sie informieren KundInnen über Produkte und Dienstleistungen, erstellen Angebote und verhandeln Preise, Liefer- und Zahlungskonditionen.

### Beschäftigungsmöglichkeiten

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

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **557**  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Angebotserstellung
- Außendienst
- Customer Relationship Management
- Händlerbetreuung
- Kaufmännisches Grundwissen
- Key Account Management
- Kundenbetreuung im Vertrieb
- Logistikkennntnisse
- MS Office-Anwendungskennntnisse
- Neukundenakquisition
- Organisation von Marketingveranstaltungen
- Pflege von Kundenbeziehungen
- Produkteinführung
- Technische Beratung
- Verkaufsadministration
- Verkaufsverhandlung

### Weitere berufliche Kompetenzen

#### Berufliche Basiskompetenzen

- Key Account Management
- Sachbearbeitung
- Verkaufsverhandlung
- Vertriebskennntnisse

#### Fachliche berufliche Kompetenzen

- Bank- und Finanzwesen-Kennntnisse
  - Finanzierungsberatung
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software)
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)
- Betriebswirtschaftskennntnisse
  - Kalkulation
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkennntnisse

- Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte (z. B. Medizinprodukteberatung)
- Büro- und Verwaltungskennntnisse
  - Telefonierkompetenz (z. B. Telefonieren)
- Callcenterkennntnisse
  - Telefonverkauf
- EDV-Anwendungskennntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Internet-Anwendungskennntnisse
  - Intranet-Anwendungskennntnisse
  - Bürosoftware-Anwendungskennntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskennntnisse, Office-Pakete-Anwendungskennntnisse, Datenbankprogramme-Anwendungskennntnisse)
  - Datenpflege (z. B. Datenerfassung, Stammdatenpflege)
- Einkaufskennntnisse
  - Einkaufsleitung
- Fremdsprachenkennntnisse
  - Englisch
- Kundenbetreuungskennntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Kundenberatung)
  - Beschwerdemanagement
  - Customer Relationship Management (z. B. Pflege von Kundenbeziehungen)
  - Fachberatung (z. B. Produktinformation)
  - Händlerbetreuung
  - Key Account Management
- Managementkennntnisse
  - Beziehungsmanagement
  - Compliance Management (z. B. Datenschutz-Compliance)
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
- Marketingkennntnisse
  - Empfehlungsmarketing
  - Verkaufsförderung (z. B. Messeteilnahme)
  - Direktmarketing (z. B. Erstellung von Online-Warenkatalogen)
- Netzwerktechnik-Kennntnisse
  - Netzwerkadministration (z. B. Intranetbetreuung)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Auftragserfassung)
- Unternehmens- und Steuerberatung
  - Unternehmensberatung (z. B. Betriebswirtschaftliche Beratung, Strategische Beratung)
- Verkaufskennntnisse
  - Großhandel
  - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Rhetorik im Verkauf)
  - Verkaufsstrategien (z. B. Produktverkauf)
- Vertriebskennntnisse
  - After-Sales
  - Neukundenakquisition
  - Pre-Sales
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
  - Vorführung von Produkten
- Vortrags- und Präsentationskennntnisse
  - 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 Kompetenz
- 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	
<p><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.</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	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, Weiterbildung, Qualifikation

### 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

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

#### BHS - Berufsbildende höhere Schule

- Kaufmännische Berufe

- Wirtschaftliche Berufe

## **AHS - Allgemeinbildende höhere Schule**

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

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

### **Weiterbildung**

#### **Fachliche Weiterbildung Vertiefung**

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

#### **Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven**

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

#### **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

#### **Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse**

- Aptis-Zertifikat
- Führerscheine
  - Führerschein B

#### **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

### Einkommen

HandelsvertreterInnen verdienen ab 2.040 Euro brutto pro Monat. Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.040 bis 2.180 Euro brutto
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.170 bis 2.210 Euro brutto
- Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.040 bis 2.180 Euro brutto

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

### 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  
AnzeigehändlerIn  
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  
VerkaufsgebietsleiterIn  
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 Verkaufsgebiets-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 26. Juli 2024.