

Commercial agent (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Main activities (Haupttätigkeiten)

Sales representatives sell services and products on behalf of one or more companies. They visit retail and wholesale businesses, presenting and promoting the benefits of their products and services. To improve the prospects of closing a sale with customers, they develop creative sales promotions and adapt sales activities accordingly. If customers agree to a purchase, they take orders, negotiate prices, delivery and payment terms, and conclude purchase contracts. They are the contact persons for complaints and technical questions. They look after existing customers and at the same time implement measures to acquire new customers, e.g., through telephone contacts or mailings. In order to effectively promote the products and services of the respective company, specialist knowledge in the respective field is advantageous.

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.

Income (Einkommen)

Commercial agent earn from 2.300 to 2.480 euros gross per month (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.

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Job with special training courses : 2.300 to 2.470 euros gross (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Job with medium-level vocational school and technical training : 2.300 to 2.470 euros gross (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Job with higher vocational school and technical training : 2.460 to 2.480 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Employment opportunities (Beschäftigungsmöglichkeiten)


Sales representatives work for companies in all sectors of the economy, primarily for large trading houses, industrial companies, and service providers. They work either as employees of these companies or as independent sales representatives, and may also represent multiple companies.

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.

Current vacancies

(Aktuelle Stellenangebote)

.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **476**  to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- General goods knowledge (Allgemeine Warenkunde)
- Preparation of offers (Angebotserstellung)
- Field service (Außendienst)
- Customer Relationship Management (Customer Relationship Management)
- Expert advice (Fachberatung)
- Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)
- Operational purchasing (Operativer Einkauf)
- Maintenance of customer relationships (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Product launch (Produkteinführung)
- Complaint processing (Reklamationsbearbeitung)
- Regular customer support (Stammkundenbetreuung)
- Sales negotiation (Verkaufsverhandlung)
- Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Demonstration of products (Vorführung von Produkten)

Further professional skills

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Key Account Management (Key Account Management)
- processing (Sachbearbeitung)
- Sales negotiation (Verkaufsverhandlung)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)

Technical professional skills

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Banking and finance skills (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Financing advice (Finanzierungsberatung)
- Business application software knowledge (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Cross-industry business software (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Order management software (Auftragsmanagement-Software))
 - Industry-specific business software (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Business knowledge (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Calculation (Kalkulation)
- Industry-specific product and material knowledge (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Office and administrative skills (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Telephony competence (Telefonierkompetenz) (z. B. Telephoning (Telefonieren))
- Call center skills (Callcenterkenntnisse)
 - Outbound telephony (Outbound-Telefonie) (z. B. Telephone sales (Telefonverkauf))

- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Internet application knowledge (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Intranet application knowledge (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Data maintenance (Datenpflege) (z. B. Data acquisition (Datenerfassung), Master data maintenance (Stammdatenpflege))
- Shopping knowledge (Einkaufskenntnisse)
 - Purchasing Manager (Einkaufsleitung)
 - Operational purchasing (Operativer Einkauf) (z. B. Contract negotiation (Vertragsverhandlung))
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
 - English (Englisch)
- Internet development and administration skills (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Internet administration (Internet-Administration) (z. B. Intranet support (Intranetbetreuung))
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Consulting competence (Beratungskompetenz) (z. B. Expert advice (Fachberatung), Product information (Produktinformation), Customer service (Kundenberatung))
 - Complaint Management (Beschwerdemanagement)
 - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Maintenance of customer relationships (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Key Account Management (Key Account Management) (z. B. Dealer support (Händlerbetreuung))
- Management skills (Managementkenntnisse)
 - Relationship management (Beziehungsmanagement)
 - Compliance Management (Compliance Management) (z. B. Data protection compliance (Datenschutz-Compliance))
 - Strategic corporate governance (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Market orientation (Marktorientierung))
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
 - Referral Marketing (Empfehlungsmarketing)
 - Sales promotion (Verkaufsförderung) (z. B. Trade fair participation (Messteilnahme))
 - Direct marketing (Direktmarketing) (z. B. Creation of online product catalogs (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- processing (Sachbearbeitung)
 - Order processing (Auftragsabwicklung) (z. B. Order entry (Auftragserfassung))
- Business and tax advice (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Management consulting (Unternehmensberatung) (z. B. Business advice (Betriebswirtschaftliche Beratung), Strategic advice (Strategische Beratung))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
 - Wholesale (Großhandel)
 - Sales technology (Verkaufstechnik) (z. B. Sales negotiation (Verkaufsverhandlung), Rhetoric in sales (Rhetorik im Verkauf))
 - Sales strategies (Verkaufsstrategien) (z. B. Product sales (Produktverkauf))
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
 - After-sales (After-Sales)
 - New customer acquisition (Neukundenakquisition)
 - Pre-sales (Pre-Sales) (z. B. Demonstration of products (Vorführung von Produkten))
 - Distribution of services (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribution of products (Vertrieb von Produkten)
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Holding customer presentations (Abhalten von Kundenpräsentationen), Holding online presentations (Abhalten von Online-

Präsentationen))

- Preparation of presentation documents (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Creation of handouts (Erstellung von Handouts))

General professional skills

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Global mindset (Globale Denkweise)
- Good appearance (Gutes Auftreten)
- IT affinity (IT-Affinität)
- Commercial understanding (Kaufmännisches Verständnis)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
 - power of persuasion (Überzeugungskraft)
 - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Willingness to travel (Reisebereitschaft)
- Service orientation (Serviceorientierung)
- Sales talent (Verkaufstalent)

Digital skills according to DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	
Description: 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.							

Detailed information on the digital skills (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	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 - Handling information and data	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 - Communication, interaction and collaboration	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 - Creation, production and publication	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 - Security and sustainable use of resources	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 - Problem solving, innovation and continued learning	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.

Training, certificates, further education (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typical qualification levels (Typische Qualifikationsniveaus)

- Job with special training courses (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Job with medium-level vocational school and technical training (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Apprenticeship

(Ausbildung)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule [nqr^{IV}](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule [nqr^V](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Certificates and qualifications (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Driving licenses (Führerscheine)
 - Driving license B (Führerschein B)

Further education

(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

Knowledge of German according to CEFR

(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.

Further professional information

(Weitere Berufsinfos)

Self-employment

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Work environment

(Arbeitsumfeld)

- Field service (Außendienst)
- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Occupational specializations

(Berufsspezialisierungen)

Acquisitionist (AkquisiteurIn)

Retail travelers (EinzelhandelsreisendeR)

Business travelers (GeschäftsreisendeR)

Commercial travelers (HandelsreisendeR)

Commercial travelers (HandlungsreisendeR)

Travelers (ReisendeR)

Representative (VertreterIn)

Area specialist (GebietsfachhändlerIn)

Sales area supervisor (VerkaufsgebetsbetreuerIn)

Final sales representative (AbschlussvertreterIn)

Ad dealer (AnzeigenhändlerIn)

Commission agent (ProvisionsvertreterIn)

Sales representative in commercial management (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Book representative (BuchvertreterIn)

Book representative (BüchervertreterIn)

Precast house seller (FertigteilhausverkäuferIn)

Feed agent (FuttermittelvertreterIn)

Cosmetics representative (KosmetikvertreterIn)

Food salesman (LebensmittelvertreterIn)

Medical device advisor (MedizinprodukteberaterIn)

property consultant in construction (ObjektberaterIn im Bauwesen)

Paper goods agent (PapierwarenvertreterIn)

Cleaning agent agent (ReinigungsmittelvertreterIn)

Beauty and vitality advisor (Schönheits- und VitalberaterIn)

Toy agent (SpielwarenvertreterIn)

Liquor agent (SpirituosenvertreterIn)

Sports goods agent (SportartikelvertreterIn)
Publishing representative (VerlagsrepräsentantIn)

Capital goods representative (InvestitionsgütervertreterIn)
Consumer goods representative (KonsumgütervertreterIn)

Direct advisor (DirektberaterIn)
Direct salesperson (DirektvertrieblerIn)
Direct advertising expert advice rIn (DirektwerbefachberaterIn)

Sales representative (AußendienstberaterIn)
Sales representative (AußendienstmitarbeiterIn)
Outside sales representative (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Mobile salesperson (FahrverkäuferIn)
Corporate customer advisor (FirmenkundenbetreuerIn)
General agent (GeneralvertreterIn)
Commercial agent (HandelsagentIn)
Dealer supervisor (HändlerbetreuerIn)
Industrial customer advisor (IndustriekundenbetreuerIn)
Account manager (KundenbetreuerIn)
Customer manager in the field (KundenmanagerIn im Außendienst)

Place agent (PlatzvertreterIn)

Telephone Salesperson (TelefonverkäuferIn)
Sales Consultant (VerkaufsberaterIn)
Sales area manager (VerkaufsgebietsleiterIn)
Sales representative in the field (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Related professions (Verwandte Berufe)

- Agricultural advisor (AgrarberaterIn)
- Customer account manager (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Retail clerk (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Vehicle seller (FahrzeugverkäuferIn)
- Financial and investment advisor (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Wholesale merchant (Großhandelskaufmann/-frau)
- Real estate advisor (ImmobilienberaterIn)
- Key account manager (Key-Account-ManagerIn)
- Marketing assistant (MarketingassistentIn)
- Pharmaceutical representative (PharmareferentIn) §
- Sales manager (SalesmanagerIn)
- Sales clerk (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Insurance consultant (VersicherungsberaterIn)
- Insurance agent (Versicherungskaufmann/-frau)
- Sales technician (VertriebstechnikerIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- **Field sales force, sales brokerage (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)**




Allocation to AMS occupational classification (six-digit)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Book representative (Buchvertreter/in)
- 410103 Commercial traveler (s) e (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Commercial agent (Handelsvertreter/in)
- 410105 Traveler (er) e (Reisend(er)e)
- 410106 Representative (Vertreter/in)
- 410107 Commission representative (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Sales representative (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Sales area manager (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Prefabricated house seller (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Account Manager (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Acquirer (Akquisiteur/in)

Information in the vocational lexicon

(Informationen im Berufslexikon)

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

Information in the training compass

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Commercial agent (HandelsvertreterIn)



The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.

THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

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 JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

This job profile was updated on 21. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 21. November 2025.)