

Prodajni predstavnik (m/ž) (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Prodajni predstavnici prodaju usluge i proizvode u ime jedne ili više tvrtki. Posjećuju maloprodajne i veleprodajne tvrtke, predstavljajući i promovirajući prednosti svojih proizvoda i usluga. Kako bi poboljšali izgled za sklapanje prodaje s kupcima, razvijaju kreativne prodajne promocije i u skladu s tim prilagođavaju prodajne aktivnosti. Ako kupci pristanu na kupnju, primaju narudžbe, pregovaraju o cijenama, uvjetima isporuke i plaćanja te sklapaju ugovore o kupnji. Oni su kontakt osobe za pritužbe i tehnička pitanja. Brinu se o postojećim kupcima i istovremeno provode mjere za stjecanje novih kupaca, npr. putem telefonskih kontakata ili slanja pošte. Kako bi se učinkovito promovirali proizvodi i usluge dotične tvrtke, prednost je specijalizirano znanje u dotičnom području.

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.

prihod (Einkommen)

Prodajni predstavnik (m/ž) zarađuje od 2.300 do 2.480 eura bruto mjesečno (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 Einstiegsinkommen stellt daher lediglich einen Näherungswert dar.

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Profesija s kratkom ili posebnom izobrazbom : 2.300 do 2.470 eura bruto (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.300 do 2.470 eura bruto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.460 do 2.480 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Prodajni predstavnici rade za tvrtke u svim sektorima gospodarstva, prvenstveno za velike trgovačke kuće, industrijske tvrtke i pružatelje usluga. Rade ili kao zaposlenici tih tvrtki ili kao neovisni prodajni predstavnici, a mogu predstavljati i više tvrtki.

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.

Trenutna slobodna radna mjesta

(Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **501**  u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Opće poznavanje robe (Allgemeine Warenkunde)
- Priprema ponuda (Angebotserstellung)
- Terenska služba (Außendienst)
- Odnos s kupcima Management (Customer Relationship Management)
- Savjeti stručnjaka (Fachberatung)
- Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
- Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf)
- Održavanje odnosa s kupcima (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Lansiranje proizvoda (Produkteinführung)
- Obrada prigovora (Reklamationsbearbeitung)
- Redovita korisnička podrška (Stammkundenbetreuung)
- Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Demonstracija proizvoda (Vorführung von Produkten)

Ostale profesionalne vještine

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Upravljanje ključnim računima (Key Account Management)
- obrada (Sachbearbeitung)
- Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)

Tehničke profesionalne vještine

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Vještine bankarstva i financija (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Savjeti za financiranje (Finanzierungsberatung)
- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Softver za upravljanje narudžbama (Auftragsmanagement-Software))
 - Sektorski poslovni softver (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obračun (Kalkulation)
- Znanje o proizvodima i materijalima specifičnim za industriju (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Uredske i administrativne vještine (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Telefonske vještine (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefoniranje (Telefonieren))
- Vještine call centra (Callcenterkenntnisse)

- Izlazna telefonija (Outbound-Telefonie) (z. B. Telefonska prodaja (Telefonverkauf))
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Internet aplikacija znanje (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znanje o intranet aplikaciji (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Održavanje podataka (Datenpflege) (z. B. Prikupljanje podataka (Datenerfassung), Održavanje matičnih podataka (Stammdatenpflege))
- Znanje o kupovini (Einkaufskenntnisse)
 - Upravljanje nabavom (Einkaufsleitung)
 - Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf) (z. B. Pregovori o ugovoru (Vertragsverhandlung))
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleski (Englisch)
- Vještine razvoja interneta i administracije (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Administracija interneta (Internet-Administration) (z. B. Intranet podrška (Intranetbetreuung))
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz) (z. B. Savjeti stručnjaka (Fachberatung), Informacije o proizvodu (Produktinformation), Savjeti kupaca (Kundenberatung))
 - Upravljanje prigovorima (Beschwerdemanagement)
 - Odnos s kupcima Mana gement (Customer Relationship Management) (z. B. Održavanje odnosa s kupcima (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Upravljanje ključnim računima (Key Account Management) (z. B. Podrška trgovca (Händlerbetreuung))
- Vještine upravljanja (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje odnosima (Beziehungsmanagement)
 - Upravljanje usklađenošću (Compliance Management) (z. B. Usklađenost sa zaštitom podataka (Datenschutz-Compliance))
 - Strateško korporativno upravljanje (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržišna orijentacija (Marktorientierung))
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Referalni marketing (Empfehlungsmarketing)
 - Promocija prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Sudjelovanje na sajmovima (Messeteilnahme))
 - Izravni marketing (Direktmarketing) (z. B. Izrada mrežnih kataloga robe (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- obrada (Sachbearbeitung)
 - Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung) (z. B. Unos naloga (Auftragserfassung))
- Poslovno i porezno savjetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Konzalting za upravljanje (Unternehmensberatung) (z. B. Poslovni savjeti (Betriebswirtschaftliche Beratung), Strateški savjeti (Strategische Beratung))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Veleprodaja (Großhandel)
 - Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik) (z. B. Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung), Retorika u prodaji (Rhetorik im Verkauf))
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Prodaja proizvoda (Produktverkauf))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Nakon prodaje (After-Sales)
 - Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
 - Pretprodaja (Pre-Sales) (z. B. Demonstracija proizvoda (Vorführung von Produkten))
 - ponavljanja Usluge (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodaja proizvoda (Vertrieb von Produkten)
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje

prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen), Održavanje mrežnih prezentacija (Abhalten von Online-Präsentationen))

- Izrada prezentacijskih dokumenata (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Izrada brošura (Erstellung von Handouts))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Globalni način razmišljanja (Globale Denkweise)
- Dobar izgled (Gutes Auftreten)
- IT afinitet (IT-Affinität)
- Komercijalno razumijevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - moć uvjeravanja (Überzeugungskraft)
 - Pregovaračka snaga (Verhandlungsstärke)
- Spremnost za putovanje (Reisebereitschaft)
- Orijentacija na uslugu (Serviceorientierung)
- Talent za prodaju (Verkaufstalent)

Digitalne vještine prema DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: 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.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	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 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične razine vještina
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Profesija s kratkom ili posebnom izobrazbom (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Zanimanje sa srednjim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Obuka

(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

Potvrde i kvalifikacije (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Vozačke dozvole (Führerscheine)
 - Vozačka dozvola B (Führerschein B)

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Samozapošljavanje (Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Terenska služba (Außendienst)
- Stalni kontakt s ljudima (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Akvizitor (AkquisiteurIn)

Prodajni predstavnik (AußendienstmitarbeiterIn)

Predstavnik knjige (Prodajni predstavnik (m/ž)) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Prodavač montažne kuće (FertigteilhausverkäuferIn)

Komercijalni putnik (HandelsreisendeR)

Savjetnik za kupce (KundenbetreuerIn)

Agent provizije (ProvisionsvertreterIn)

Putnik (ReisendeR)

Voditelj prodajnog područja (Prodajni predstavnik (m/ž)) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))

Zastupnik (VertreterIn)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Akvizitor (AkquisiteurIn)

Maloprodajni putnik (EinzelhandelsreisendeR)

Poslovni putnik (GeschäftsreisendeR)

Komercijalni putnik (HandelsreisendeR)

Komercijalni putnik (HandlungsreisendeR)

Putnik (ReisendeR)

Zastupnik (VertreterIn)

Stručnjak za područje (GebietsfachhändlerIn)

Voditelj prodajnog prostora / savjetnik za štete na motornim vozilima (VerkaufsgebietsbetreuerIn)

Završni agent (AbschlussvertreterIn)

Trgovac oglasima (Prodajni predstavnik (m/ž)) (AnzeigenhändlerIn (HandelsvertreterIn))

Agent provizije (ProvisionsvertreterIn)

Prodajni predstavnik u komercijalnom upravljanju (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Predstavnik knjige (Prodajni predstavnik (m/ž)) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Predstavnik knjige (BüchervertreterIn)
Prodavač montažne kuće (FertigteilhausverkäuferIn)
Agent za hranjenje (FuttermittelvertreterIn)
Zastupnik kozmetike (KosmetikvertreterIn)
Predstavnik za hranu i. n (LebensmittelvertreterIn)
Savjetnik za medicinske uređaje (MedizinprodukteberaterIn)
Obrtni savjetnik u građevinarstvu (ObjektberaterIn im Bauwesen)
Agent za konfekcije (PapierwarenvertreterIn)
Agent za čišćenje (ReinigungsmittelvertreterIn)
Savjetnik za ljepotu i vitalnost (Prodajni predstavnik (m/ž)) (Schönheits- und VitalberaterIn (HandelsvertreterIn))
Agent za igračke (SpielwarenvertreterIn)
Agent za piće (SpirituosenvertreterIn)
Zastupnik sportske opreme (SportartikelvertreterIn)
Predstavnik izdavača (VerlagsrepräsentantIn)

Investiciona roba predstavnik za farmaceutskog savjetnika (InvestitionsgütervertreterIn)
Zastupnik robe široke potrošnje (KonsumgütervertreterIn)

Direktni savjetnik (DirektberaterIn)
Direktni prodavač (DirektvertrieblerIn)
Izravno oglašavanje savjetnik (DirektwerbefachberaterIn)

Savjetnik terenske službe (AußendienstberaterIn)
Prodajni predstavnik (AußendienstmitarbeiterIn)
Vanjski prodajni predstavnik (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Prodavačica vožnje (Prodajni predstavnik (m/ž)) (FahrverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Savjet za korporativne kupce (FirmenkundenbetreuerIn)
Generalni agent (GeneralvertreterIn)
Komercijalni agent (HandelsagentIn)
Nadzor trgovca (HändlerbetreuerIn)
Savjetnik za industrijske kupce (IndustriekundenbetreuerIn)
Savjetnik za kupce (KundenbetreuerIn)
Voditelj kupaca na terenu (KundenmanagerIn im Außendienst)

Zastupnik kvadrata (PlatzvertreterIn)

Telemarketer (Prodajni predstavnik (m/ž)) (TelefonverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Prodajni savjetnik (Prodajni predstavnik (m/ž)) (VerkaufsberaterIn (HandelsvertreterIn))
Voditelj prodajnog područja (Prodajni predstavnik (m/ž)) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))
Prodajni predstavnik na terenu (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Srodna zanimanja (Verwandte Berufe)

- Poljoprivredni savjetnik/poljoprivredna savjetnica (AgrarberaterIn)
- Voditelj/voditeljica odnosa s kupcima (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Prodavač/prodavačica u maloprodaji (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Prodavač vozila (m/ž) (FahrzeugverkäuferIn)
- FilijalleiterIn im Einzelhandel
- Savjetnik za financije i investicije (m/ž) (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Komercijalist u veleprodaji (m/ž) (Großhandelskaufmann/-frau)

- Savjetnik za nekretnine (m/ž) (ImmobilienberaterIn)
- Voditelj ključnih kupaca (m/ž) (Key-Account-ManagerIn)
- Marketinški asistent (m/ž) (MarketingassistentIn)
- Zastupnik farmaceutskih proizvoda (m/ž) (PharmareferentIn) §
- Voditelj prodaje (m/ž) (SalesmanagerIn)
- Prodajni referent (m/ž) (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Savjetnik za osiguranje (m/ž) (VersicherungsberaterIn)
- Prodajni referent za osiguranje (m/ž) (Versicherungskaufmann/-frau)
- Tehničar u prodaji (m/ž) (VertriebstechnikerIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Vanjska služba prodaje, posredovanje u prodaji (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Predstavnik knjige (Buchvertreter/in)
- 410103 Han delreisend (er) e (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Prodajni predstavnik (Handelsvertreter/in)
- 410105 Putnik (e) (Reisend(er)e)
- 410106 Zastupnik (Vertreter/in)
- 410107 Predstavnik komisije (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Prodajni predstavnik (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Prodaja voditelj područja (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Prodavač montažne kuće (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Savjetnik za kupce (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Stjecatelj (Akquisiteur/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

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

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Prodajni predstavnik (m/ž) (HandelsvertreterIn)



Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I ODGOVORNOST.

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

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

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)