

Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Przedstawiciele handlowi sprzedają usługi i produkty w imieniu jednej lub kilku firm. Odwiedzają sklepy detaliczne i hurtowe, prezentując i promując zalety swoich produktów i usług. Aby zwiększyć szanse na finalizację sprzedaży, opracowują kreatywne promocje sprzedaży i odpowiednio dostosowują działania sprzedażowe. Po wyrażeniu zgody przez klienta na zakup, przyjmują zamówienia, negocjują ceny, warunki dostawy i płatności oraz zawierają umowy kupna. Są osobami kontaktowymi w przypadku reklamacji i pytań technicznych. Opiekują się obecnymi klientami, a jednocześnie podejmują działania mające na celu pozyskanie nowych, np. poprzez kontakt telefoniczny lub mailing. Aby skutecznie promować produkty i usługi danej firmy, atutem jest specjalistyczna wiedza w danej dziedzinie.

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.

Dochód (Einkommen)

Przedstawiciel handlowy zarabia od 2.300 do 2.480 euro brutto miesięcznie (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.

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem : 2.300 do 2.470 euro brutto (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.300 do 2.470 euro brutto (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.460 do 2.480 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Przedstawiciele handlowi pracują dla firm ze wszystkich sektorów gospodarki, przede wszystkim dla dużych domów handlowych, przedsiębiorstw przemysłowych i usługodawców. Pracują jako pracownicy tych firm lub jako niezależni przedstawiciele handlowi, a także mogą reprezentować wiele firm.

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.

Aktualne wakaty

(Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**501**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Ogólna wiedza o towarach (Allgemeine Warenkunde)
- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Usługi terenowe (Außendienst)
- Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management)
- Porady eksperta (Fachberatung)
- Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf)
- Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Wprowadzenie produktu (Produkteinführung)
- Rozpatrywanie skarg (Reklamationsbearbeitung)
- Regularna obsługa klienta (Stammkundenbetreuung)
- Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung)
- Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Demonstracja produktów (Vorführung von Produkten)

Inne umiejętności zawodowe

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
- Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności bankowe i finansowe (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Doradztwo finansowe (Finanzierungsberatung)
- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami (Auftragsmanagement-Software))
 - Oprogramowanie biznesowe specyficzne dla branży (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Gotowe2zamówienie (Ready2order))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Obliczenia (Kalkulation)
- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Umiejętności biurowe i administracyjne (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Kompetencje telefoniczne (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefonowanie (Telefonieren))

- Umiejętności call center (Callcenterkenntnisse)
 - Telefonia wychodząca (Outbound-Telefonie) (z. B. Sprzedaż telefoniczna (Telefonverkauf))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znajomość aplikacji intranetowych (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Pozyskiwanie danych (Datenerfassung), Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Kierownik ds. zakupów (Einkaufsleitung)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje kontraktowe (Vertragsverhandlung))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Rozwój Internetu i umiejętności administracyjne (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Administracja internetowa (Internet-Administration) (z. B. Obsługa intranetu (Intranetbetreuung))
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Porady eksperta (Fachberatung), Informacje o produkcie (Produktinformation), Porady dla klientów (Kundenberatung))
 - Zarządzanie reklamacjami (Beschwerdemanagement)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management) (z. B. Wsparcie dealera (Händlerbetreuung))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami (Beziehungsmanagement)
 - Zarządzanie zgodnością (Compliance Management) (z. B. Zgodność z ochroną danych (Datenschutz-Compliance))
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientacja rynkowa (Marktorientierung))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing polecający (Empfehlungsmarketing)
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Udział w targach (Messeteilnahme))
 - Marketing bezpośredni (Direktmarketing) (z. B. Tworzenie katalogów produktów online (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Wpis zamówienia (Auftragserfassung))
- Doradztwo biznesowe i podatkowe (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Doradztwo w zakresie zarządzania (Unternehmensberatung) (z. B. Doradztwo biznesowe (Betriebswirtschaftliche Beratung), Doradztwo strategiczne (Strategische Beratung))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Sprzedaż hurtowa (Großhandel)
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung), Retoryka w sprzedaży (Rhetorik im Verkauf))
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Sprzedaż produktów (Produktverkauf))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Po sprzedaży (After-Sales)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Przedsprzedaż (Pre-Sales) (z. B. Demonstracja produktów (Vorführung von Produkten))
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)

- Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie prezentacji online (Abhalten von Online-Präsentationen))
- Przygotowanie dokumentów prezentacyjnych (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Tworzenie materiałów informacyjnych (Erstellung von Handouts))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Globalne nastawienie (Globale Denkweise)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Przekonywanie (Überzeugungskraft)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Orientacja na usługi (Serviceorientierung)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

**Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Zawód z krótkim lub specjalnym przeszkoleniem (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Zawód w średniej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Szkolenie

(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

Certyfikaty i kwalifikacje (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Prawa jazdy (Führerscheine)
 - Prawo jazdy B (Führerschein B)

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Samozatrudnienie

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Usługi terenowe (Außendienst)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Nabywca (AkquisiteurIn)

Przedstawiciel handlowy w terenie (AußendienstmitarbeiterIn)

Przedstawiciel książki (Przedstawiciel handlowy) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Sprzedawca domów prefabrykowanych (FertigteilhausverkäuferIn)

podróżujący sprzedawca (HandelsreisendeR)

Przedstawiciel obsługi klienta (KundenbetreuerIn)

Przedstawiciel Komisji (ProvisionsvertreterIn)

Podróżnik (ReisendeR)

Kierownik obszaru sprzedaży (Przedstawiciel handlowy) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))

Przedstawiciel (VertreterIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Nabywca (AkquisiteurIn)

Podróżnik detaliczny (EinzelhandelsreisendeR)

Podróżujący służbowo (GeschäftsreisendeR)

podróżujący sprzedawca (HandelsreisendeR)

Sprzedawca podróżujący (HandlungsreisendeR)

Podróżnik (ReisendeR)

Przedstawiciel (VertreterIn)

Specjalistyczny sprzedawca regionalny (GebietsfachhändlerIn)

Kierownik obszaru sprzedaży (VerkaufsgebietsbetreuerIn)

Przedstawiciel zamykający (AbschlussvertreterIn)

Reklamodawca (Przedstawiciel handlowy) (AnzeigenhändlerIn (HandelsvertreterIn))

Przedstawiciel Komisji (ProvisionsvertreterIn)

Pracownik terenowy wsparcia handlowego (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Przedstawiciel książki (Przedstawiciel handlowy) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Przedstawiciel książki (BüchervertreterIn)
Sprzedawca domów prefabrykowanych (FertigteilhausverkäuferIn)
Przedstawiciel pasz (FuttermittelvertreterIn)
Przedstawiciel kosmetyków (KosmetikvertreterIn)
Przedstawiciel żywności (LebensmittelvertreterIn)
Konsultant ds. wyrobów medycznych (MedizinprodukteberaterIn)
Doradca ds. nieruchomości w budownictwie (ObjektberaterIn im Bauwesen)
Przedstawiciel wyrobów papierniczych (PapierwarenvertreterIn)
Przedstawiciel środków czyszczących (ReinigungsmittelvertreterIn)
Konsultant ds. urody i witalności (Przedstawiciel handlowy) (Schönheits- und VitalberaterIn (HandelsvertreterIn))
Przedstawiciel zabawek (SpielwarenvertreterIn)
Przedstawiciel alkoholi (SpirituosenvertreterIn)
Przedstawiciel ds. artykułów sportowych (SportartikelvertreterIn)
Przedstawiciel wydawnictwa (VerlagsrepräsentantIn)

Przedstawiciel dóbr kapitałowych (InvestitionsgütervertreterIn)
Przedstawiciel ds. towarów konsumpcyjnych (KonsumgütervertreterIn)

Bezpośredni konsultant (DirektberaterIn)
Sprzedawca bezpośredni (DirektvertrieblerIn)
Konsultant ds. reklamy bezpośredniej (DirektwerbefachberaterIn)

Konsultant ds. usług terenowych (AußendienstberaterIn)
Przedstawiciel handlowy w terenie (AußendienstmitarbeiterIn)
Przedstawiciel handlowy (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Sprzedawczyni jazdy (Przedstawiciel handlowy) (FahrverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Menedżer konta korporacyjnego (FirmenkundenbetreuerIn)
Generalny przedstawiciel (GeneralvertreterIn)
Przedstawiciel handlowy (HandelsagentIn)
Przedstawiciel dealera (HändlerbetreuerIn)
Doradca klienta przemysłowego (IndustriekundenbetreuerIn)
Przedstawiciel obsługi klienta (KundenbetreuerIn)
Kierownik obsługi klienta w terenie (KundenmanagerIn im Außendienst)

Miejsce reprezentanta (PlatzvertreterIn)

Telemarketer (Przedstawiciel handlowy) (TelefonverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Konsultant ds. sprzedaży (Przedstawiciel handlowy) (VerkaufsberaterIn (HandelsvertreterIn))
Kierownik obszaru sprzedaży (Przedstawiciel handlowy) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))
Przedstawiciel handlowy w terenie (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Zawody pokrewne (Verwandte Berufe)

- Doradca rolny (AgrarberaterIn)
- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Sprzedawca detaliczny (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Sprzedawca pojazdów (FahrzeugverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Doradca Finansowy i Inwestycyjny (Finanz- und AnlageberaterIn)

- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- Doradca ds. nieruchomości (ImmobilienberaterIn)
- Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)
- Asystent ds. marketingu (MarketingassistentIn)
- Przedstawiciel farmaceutyczny (PharmareferentIn) §
- Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)
- Sprzedawca (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Doradca ubezpieczeniowy (VersicherungsberaterIn)
- Agent ubezpieczeniowy (Versicherungskaufmann/-frau)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- **Sprzedaż w terenie, pośrednictwo w sprzedaży (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)**

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Przedstawiciel książki (Buchvertreter/in)
- 410103 Podróżujący w celach zarobkowych e (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Przedstawiciel handlowy (Handelsvertreter/in)
- 410105 Podróżny (er) e (Reisend(er)e)
- 410106 Przedstawiciel (Vertreter/in)
- 410107 Przedstawiciel Komisji (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Przedstawiciel handlowy (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Kierownik obszaru sprzedaży (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Sprzedawca domów prefabrykowanych (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Menedżer konta (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Nabywca (Akquisiteur/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)