

Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Obchodní zástupcovia predávajú služby a produkty v mene jednej alebo viacerých spoločností. Navštevujú maloobchodné a veľkoobchodné prevádzky, kde prezentujú a propagujú výhody svojich produktov a služieb. Aby zlepšili vyhliadky na uzavretie predaja so zákazníkmi, vyvíjajú kreatívne propagačné akcie a prispôbujú predajné aktivity. Ak zákazníci súhlasia s nákupom, prijímajú objednávky, vyjednávajú ceny, dodacie a platobné podmienky a uzatvárajú kúpne zmluvy. Sú kontaktnými osobami pre reklamácie a technické otázky. Starajú sa o existujúcich zákazníkov a zároveň implementujú opatrenia na získanie nových zákazníkov, napr. prostredníctvom telefonických kontaktov alebo poštových zásielok. Pre efektívnu propagáciu produktov a služieb príslušnej spoločnosti sú výhodou odborné znalosti v príslušnej oblasti.

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.

Príjem (Einkommen)

Obchodný zástupca zarába od 2.300 do 2.480 eur hrubého mesačne (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.

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Profesia s krátkym alebo špeciálnym školením : 2.300 až 2.470 brutto eur (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.300 až 2.470 brutto eur (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.300 bis 2.470 Euro brutto)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.460 až 2.480 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.460 bis 2.480 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Obchodní zástupcovia pracujú pre spoločnosti vo všetkých odvetviach hospodárstva, predovšetkým pre veľké obchodné domy, priemyselné spoločnosti a poskytovateľov služieb. Pracujú buď ako zamestnanci týchto spoločností, alebo ako nezávislí obchodní zástupcovia a môžu zastupovať aj viacero spoločností.

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.

Aktuálne voľné miesta

(Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **501**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Profesionálne znalosti požadované v reklamách

(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Všeobecné znalosti o tovare (Allgemeine Warenkunde)
- Príprava ponúk (Angebotserstellung)
- Terénna služba (Außendienst)
- Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management)
- Odborné rady (Fachberatung)
- Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
- Operatívny nákup (Operativer Einkauf)
- Udržiavanie vzťahov so zákazníkmi (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Uvedenie produktu na trh (Produkteinführung)
- Vybavovanie sťažností (Reklamationsbearbeitung)
- Pravidelná zákaznícka podpora (Stammkundenbetreuung)
- Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung)
- Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte)
- Predvádzanie produktov (Vorführung von Produkten)

Ďalšie odborné schopnosti

(Weitere berufliche Kompetenzen)

Základné odborné schopnosti

(Berufliche Basiskompetenzen)

- Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
- Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung)
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)

Technické odborné znalosti

(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Bankové a finančné schopnosti (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Finančné poradenstvo (Finanzierungsberatung)
- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Softvér na správu objednávok (Auftragsmanagement-Software))
 - Priemyselný obchodný softvér (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Výpočet (Kalkulation)
- Znalosti o výrobkoch a materiáli špecifické pre dané odvetvie (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
- Kancelárske a administratívne schopnosti (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Telefónna kompetencia (Telefonierkompetenz) (z. B. Telefonovanie (Telefonieren))
- Zručnosti call centra (Callcenterkenntnisse)

- Odchádzajúce telefonovanie (Outbound-Telefonie) (z. B. Predaj telefónov (Telefonverkauf))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Znalosť internetových aplikácií (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Znalosť aplikácie v intranete (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Údržba údajov (Datenpflege) (z. B. Zber údajov (Datenerfassung), Údržba kmeňových dát (Stammdatenpflege))
- Znalosť nakupovania (Einkaufskenntnisse)
 - Vedúci nákupu (Einkaufsleitung)
 - Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Rokovanie o zmluve (Vertragsverhandlung))
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angličtina (Englisch)
- Zručnosti v oblasti rozvoja a správy internetu (Internetentwicklungs- und Administrationskenntnisse)
 - Správa internetu (Internet-Administration) (z. B. Podpora intranetu (Intranetbetreuung))
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Odborné rady (Fachberatung), Informácie o výrobku (Produktinformation), Zákaznícke poradenstvo (Kundenberatung))
 - Riadenie sťažností (Beschwerdemanagement)
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Udržiavanie vzťahov so zákazníkmi (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Správa kľúčového účtu (Key Account Management) (z. B. Podpora predajcu (Händlerbetreuung))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Riadenie vzťahov (Beziehungsmanagement)
 - Riadenie súladu (Compliance Management) (z. B. Súlad s ochranou údajov (Datenschutz-Compliance))
 - Strategické riadenie spoločnosti (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientácia na trh (Marktorientierung))
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Marketing s odporúčaním (Empfehlungsmarketing)
 - Podpora predaja (Verkaufsförderung) (z. B. Účasť na veľtrhu (Messeteilnahme))
 - Priamy marketing (Direktmarketing) (z. B. Tvorba online produktových katalógov (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Zadanie objednávky (Auftragserfassung))
- Obchodné a daňové poradenstvo (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poradenstvo v oblasti riadenia (Unternehmensberatung) (z. B. Obchodné poradenstvo (Betriebswirtschaftliche Beratung), Strategické rady (Strategische Beratung))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Veľkoobchod (Großhandel)
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung), Rétorika v tržbách (Rhetorik im Verkauf))
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Predaj produktov (Produktverkauf))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Po predaji (After-Sales)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Predpredaj (Pre-Sales) (z. B. Predvádzanie produktov (Vorführung von Produkten))
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen), Organizovanie online prezentácií)

(Abhalten von Online-Präsentationen))

- Příprava prezentačných dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (z. B. Tvorba podkladov (Erstellung von Handouts))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Globálne myslenie (Globale Denkweise)
- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Obchodné porozumenie (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
 - Presvedčivosť (Überzeugungskraft)
 - Vyjednávací sila (Verhandlungsstärke)
- Ochota cestovať (Reisebereitschaft)
- Orientácia na služby (Serviceorientierung)
- Predajný talent (Verkaufstalent)

Digitálne zručnosti podľa DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: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.							

**Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

**Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Typické úrovne znalostí
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Profesia s krátkym alebo špeciálnym školením (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Zamestnanie na strednej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Školenie

(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

Certifikáty a kvalifikácie (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Vodičské preukazy (Führerscheine)
 - Vodičský preukaz B (Führerschein B)

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Samostatná zárobková činnosť

(Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Terénna služba (Außendienst)
- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Nadobúdateľ (AkquisiteurIn)

Polný obchodný zástupca (AußendienstmitarbeiterIn)

Zástupca knihy (Obchodný zástupca) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Predajca montovaných domov (FertigteilhausverkäuferIn)

obchodný cestujúci (HandelsreisendeR)

Zástupca zákazníckeho servisu (KundenbetreuerIn)

Zástupca Komisie (ProvisionsvertreterIn)

Cestovateľ (ReisendeR)

Manažér predajnej oblasti (Obchodný zástupca) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))

Zástupca (VertreterIn)

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Nadobúdateľ (AkquisiteurIn)

Maloobchodný cestujúci (EinzelhandelsreisendeR)

Obchodný cestujúci (GeschäftsreisendeR)

obchodný cestujúci (HandelsreisendeR)

Cestujúci predavač (HandlungsreisendeR)

Cestovateľ (ReisendeR)

Zástupca (VertreterIn)

Špecializovaný predajca oblasti (GebietsfachhändlerIn)

Manažér predajnej oblasti (VerkaufsgebietsbetreuerIn)

Záverečný zástupca (AbschlussvertreterIn)

Inzerent (Obchodný zástupca) (AnzeigenhändlerIn (HandelsvertreterIn))

Zástupca Komisie (ProvisionsvertreterIn)

Terénny servisný pracovník v komerčnej podpore (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)

Zástupca knihy (Obchodný zástupca) (BuchvertreterIn (HandelsvertreterIn))

Zástupca knihy (BüchervertreterIn)
Predajca montovaných domov (FertigteilhausverkäuferIn)
Zástupca krmiva (FuttermittelvertreterIn)
Zástupca kozmetiky (KosmetikvertreterIn)
Zástupca pre potraviny (LebensmittelvertreterIn)
Poradca pre zdravotnícke pomôcky (MedizinprodukteberaterIn)
Realitný poradca v stavebníctve (ObjektberaterIn im Bauwesen)
Zástupca pre papierenský tovar (PapierwarenvertreterIn)
Zástupca čistiaceho prostriedku (ReinigungsmittelvertreterIn)
Poradca pre krásu a vitalitu (Obchodný zástupca) (Schönheits- und VitalberaterIn (HandelsvertreterIn))
Zástupca hračiek (SpielwarenvertreterIn)
Zástupca liehovín (SpirituosenvertreterIn)
Zástupca športových potrieb (SportartikelvertreterIn)
Zástupca vydavateľstva (VerlagsrepräsentantIn)

Zástupca kapitálového tovaru (InvestitionsgütervertreterIn)
Zástupca spotrebného tovaru (KonsumgütervertreterIn)

Priamy konzultant (DirektberaterIn)
Priamy predajca (DirektvertrieblerIn)
Poradca pre priamu reklamu (DirektwerbefachberaterIn)

Servisný konzultant v teréne (AußendienstberaterIn)
Poľný obchodný zástupca (AußendienstmitarbeiterIn)
Obchodný zástupca (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Jazdite predavačka (Obchodný zástupca) (FahrverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Manažér firemného účtu (FirmenkundenbetreuerIn)
Generálny zástupca (GeneralvertreterIn)
Obchodný zástupca (HandelsagentIn)
Zástupca predajcu (HändlerbetreuerIn)
Poradca priemyselných zákazníkov (IndustriekundenbetreuerIn)
Zástupca zákazníckeho servisu (KundenbetreuerIn)
Manažér zákazníckeho servisu v teréne (KundenmanagerIn im Außendienst)

Miesto zástupcu (PlatzvertreterIn)

Telemarketer (Obchodný zástupca) (TelefonverkäuferIn (HandelsvertreterIn))
Predajný poradca (Obchodný zástupca) (VerkaufsberaterIn (HandelsvertreterIn))
Manažér predajnej oblasti (Obchodný zástupca) (VerkaufsgebietsleiterIn (HandelsvertreterIn))
Poľný obchodný zástupca (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Súvisiace profesie **(Verwandte Berufe)**

- Poľnohospodársky poradca (AgrarberaterIn)
- Manažér vzťahov so zákazníkmi (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Maloobchodný úradník (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Predajca vozidla (FahrzeugverkäuferIn)
- FilialleiterIn im Einzelhandel
- Finančný a investičný poradca (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Veľkoobchodník (Großhandelskaufmann/-frau)

- Realitný poradca (ImmobilienberaterIn)
- Key Account Manager (Key-Account-ManagerIn)
- Marketingový asistent (MarketingassistentIn)
- Farmaceutický zástupca (PharmareferentIn) §
- Vedúci predaja (SalesmanagerIn)
- Obchodný referent (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Poist'ovací poradca (VersicherungsberaterIn)
- Poist'ovací agent (Versicherungskaufmann/-frau)
- Technik predaja (VertriebstechnikerIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Terénni predajcovia, sprostredkovanie predaja (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šestmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Zástupca knihy (Buchvertreter/in)
- 410103 Obchodní cestující (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Obchodný zástupca (Handelsvertreter/in)
- 410105 Traveler (er) e (Reisend(er)e)
- 410106 Zástupca (Vertreter/in)
- 410107 Zástupca Komisie (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Obchodný zástupca (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Vedúci predajnej oblasti (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Predajca montovaných domov (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Správca účtu (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Nadobúdateľ (Akquisiteur/in)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

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

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOĽAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNÚ ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 16. Juli 2026 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 16. Juli 2026.)