

Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Торгові представники починають бізнес, відвідуючи клієнтів і продаючи товари чи послуги від імені однієї або кількох компаній. Вони інформують клієнтів про товари та послуги, створюють пропозиції та обговорюють ціни, умови доставки та оплати.

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.

Дохід (Einkommen)

Торгівельний представник (м/ж) заробляє від 2.040 євро до 2.210 євро брутто на місяць (HandelsvertreterInnen verdienen ab 2.040 Euro bis 2.210 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Професія з середньою професійно-технічною освітою : від 2.040 до 2.180 євро брутто (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.040 bis 2.180 Euro brutto)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 2.170 до 2.210 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.170 bis 2.210 Euro brutto)
- Професія з короткою або спеціальною підготовкою : від 2.040 до 2.180 євро брутто (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.

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Торгові представники працюють для компаній усіх галузей економіки, особливо для великих торгових будинків, промислових і сервісних компаній. Вони працюють як співробітники цих компаній або як самозайняті торгові представники, при цьому вони також можуть представляти кілька компаній.

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.

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **466**  до кімнати eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Створення пропозиції (Angebotserstellung)
- Польова служба (Außendienst)
- Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management)
- Дилерська підтримка (Händlerbetreuung)
- Базові комерційні знання (Kaufmännisches Grundwissen)

- Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
- Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Знання логістики (Logistikkenntnisse)
- Знання програм MS Office (MS Office-Anwendungskenntnisse)
- залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Організація маркетингових заходів (Organisation von Marketingveranstaltungen)
- Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen)
- Запуск продукту (Produkteinführung)
- Технічна консультація (Technische Beratung)
- Адміністрація збуту (Verkaufsadministration)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
- обробки (Sachbearbeitung)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Банківські та фінансові навички (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Фінансові поради (Finanzierungsberatung)
- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Програмне забезпечення для керування замовленнями (Auftragsmanagement-Software))
 - Спеціальне програмне забезпечення для бізнесу (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Розрахунок (Kalkulation)
- Знання галузевих продуктів і матеріалів (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Медичні вироби та фармацевтична продукція (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Рекомендації щодо медичних виробів (Medizinprodukteberatung))
- Офісні та адміністративні навички (Büro- und Verwaltungskenntnisse)
 - Навички телефонування (Telefonierkompetenz) (z. B. Телефон (Telefonieren))
- Навички колл-центру (Callcenterkenntnisse)
 - Продаж по телефону (Telefonverkauf)
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Знання Інтернет-додатків (Internet-Anwendungskenntnisse)
 - Знання інтранет-додатків (Intranet-Anwendungskenntnisse)
 - Знання офісного програмного забезпечення (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Навички роботи з електронними таблицями (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Знання програм офісних пакетів (Office-Pakete-Anwendungskenntnisse), Знання програми баз даних (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse))
 - Ведення даних (Datenpflege) (z. B. Збір даних (Datenerfassung), Ведення основних даних (Stammdatenpflege))

- Навички закупівлі (Einkaufskenntnisse)
 - Менеджер із закупівель (Einkaufsleitung)
 - Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (з. В. Укладання договору (Vertragsverhandlung))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Консультативна компетентність (Beratungskompetenz) (з. В. Консультації клієнтів (Kundenberatung))
 - Управління скаргами (Beschwerdemanagement)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (з. В. Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Поради спеціаліста (Fachberatung) (з. В. Інформація про продукт (Produktinformation))
 - Дилерська підтримка (Händlerbetreuung)
 - Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
- Навички управління (Managementkenntnisse)
 - Управління відносинами (Beziehungsmanagement)
 - Управління відповідністю (Compliance Management) (з. В. Дотримання конфіденційності (Datenschutz-Compliance))
 - Стратегічне управління (Strategische Unternehmensführung) (з. В. Орієнтація на ринок (Marktorientierung))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Реферальний маркетинг (Empfehlungsmarketing)
 - Просування (Verkaufsförderung) (з. В. Участь у ярмарках (Messeteilnahme))
 - Прямий маркетинг (Direktmarketing) (з. В. Створення онлайн-каталогів товарів (Erstellung von Online-Warenkatalogen))
- Знання мережевих технологій (Netzwerktechnik-Kenntnisse)
 - Адміністрування мережі (Netzwerkadministration) (з. В. Підтримка внутрішньої мережі (Intranetbetreuung))
- обробки (Sachbearbeitung)
 - Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (з. В. Введення замовлення (Auftragserfassung))
- Бізнес та податкові консультації (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Бізнес-консалтинг (Unternehmensberatung) (з. В. Бізнес-консалтинг (Betriebswirtschaftliche Beratung), Стратегічний консалтинг (Strategische Beratung))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Оптова торгівля (Großhandel)
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (з. В. Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung), Риторика в продажах (Rhetorik im Verkauf))
 - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (з. В. Продаж продукту (Produktverkauf))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Після продажу (After-Sales)
 - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
 - Попередній продаж (Pre-Sales)
 - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Реалізація продукції (Vertrieb von Produkten)
 - Демонстрація продукції (Vorführung von Produkten)
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (з. В. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen), Проведення онлайн-презентацій (Abhalten von Online-Präsentationen))
 - Створення презентаційних документів (Erstellung von Präsentationsunterlagen) (з. В. Створення роздаткового матеріалу (Erstellung von Handouts))

Передача професійних навичок

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Глобальна компетентність (Globale Kompetenz)
- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- IT-спорідненість (IT-Affinität)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - сила переконання (Überzeugungskraft)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Готовність подорожувати (Reisebereitschaft)
- Сервісна орієнтація (Serviceorientierung)
- Талант продажів (Verkaufstalent)

Цифрові навички згідно з DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: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 betriebspezifische 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>							

Детальна інформація про цифрові навички (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок Від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння	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 - Обробка інформації та даних	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 - Спілкування, взаємодія та співпраця	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 - Створення, виготовлення та публікація	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 - Безпека та стале використання ресурсів	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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання	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.

Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Типові рівні кваліфікації (Typische Qualifikationsniveaus)

- Професія з короткою або спеціальною підготовкою (Beruf mit Kurz- oder Spezialausbildung)
- Професія з середньою професійно-технічною освітою (Beruf mit mittlerer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

Освіта

(Ausbildung)

BMS - Berufsbildende mittlere Schule NQR^{IV}

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR^V

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

AHS - Allgemeinbildende höhere Schule

Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge

- Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe

Сертифікати та ступені підготовки (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- Посвідчення водія (Führerscheine)
 - Посвідчення водія B (Führerschein B)

Неперервна освіта

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

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

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- 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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

самозайнятість (Selbstständigkeit)

Eine selbständige Berufsausübung ist im Rahmen eines freien Gewerbes möglich.

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- Польова служба (Außendienst)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Покупець (AkquisiteurIn)
Retail Traveler (EinzelhandelsreisendeR)
Діловий мандрівник (GeschäftsreisendeR)
комівояжер (HandelsreisendeR)
Комівояжер (HandlungsreisendeR)
Мандрівник (ReisendeR)
Представник (VertreterIn)

Область спеціалізований дилер (GebietsfachhändlerIn)
Менеджер відділу збуту (VerkaufsgebetsbetreuerIn)

Заклучний представник (AbschlussvertreterIn)
Рекламодавець (AnzeigehändlerIn)
Представник комісії (ProvisionsvertreterIn)

Працівник виїзної служби комерційного забезпечення (AußendienstmitarbeiterIn in der Gewerbebetreuung)
Представник книги (BuchvertreterIn)
Представник книги (BüchervertreterIn)
Продавець збірних будинків (FertigteilhausverkäuferIn)
Кормовий представник (FuttermittelvertreterIn)
Косметичний представник (KosmetikvertreterIn)
Харчовий представник (LebensmittelvertreterIn)
Консультант з медичного обладнання (MedizinprodukteberaterIn)
Консультант з нерухомості в будівництві (ObjektberaterIn im Bauwesen)
Представник паперової продукції (PapierwarenvertreterIn)
Представник засобу для чищення (ReinigungsmittelvertreterIn)

Консультант по красі та бадьорості (Schönheits- und VitalberaterIn)
Іграшковий представник (SpielwarenvertreterIn)
Духи представник (SpirituosenvertreterIn)
Представник спортивних товарів (SportartikelvertreterIn)
Представник видавництва (VerlagsrepräsentantIn)

Представник засобів виробництва (InvestitionsgütervertreterIn)
Представник з питань споживчих товарів (KonsumgütervertreterIn)

Прямий консультант (DirektberaterIn)
Прямий продавець (DirektvertrieblerIn)
Консультант з прямої реклами (DirektwerbefachberaterIn)


Консультант виїзної служби (AußendienstberaterIn)
Виїзний торговий представник (AußendienstmitarbeiterIn)
Торговий представник (VertriebsaußendienstmitarbeiterIn)

Їздити продавчиня (FahrverkäuferIn)
Корпоративний менеджер (FirmenkundenbetreuerIn)
Генеральний представник (GeneralvertreterIn)
Комерційний агент (HandelsagentIn)
Представник дилера (HändlerbetreuerIn)
Консультант промислових клієнтів (IndustriekundenbetreuerIn)
Представник служби обслуговування клієнтів (KundenbetreuerIn)
Менеджер з обслуговування клієнтів (KundenmanagerIn im Außendienst)

Місце представник (PlatzvertreterIn)

Телемаркетинг (TelefonverkäuferIn)
Продавець-консультант (VerkaufsberaterIn)
Менеджер відділу збуту (VerkaufsgebietsleiterIn)
Виїзний торговий представник (VerkaufsrepräsentantIn im Außendienst)

Суміжні професії (Verwandte Berufe)

- Радник з питань сільського господарства (м/ж) (AgrarberaterIn)
- Менеджер по роботі з клієнтами (м/ж) (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Продавець роздрібної торгівлі (м/ж) (Einzelhandelskaufmann/-frau)
- Продавець транспортних засобів (м/ж) (FahrzeugverkäuferIn)
- Радник з фінансів та інвестицій (м/ж) (Finanz- und AnlageberaterIn)
- Оптовий торговець (м/ж) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Консультант з нерухомості (м/ж) (ImmobilienberaterIn)
- Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)
- Помічник з маркетингу (м/ж) (MarketingassistentIn)
- Торгівельний представник фармацевтичних компаній (м/ж) (PharmareferentIn) 
- Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)
- Співробітник відділу продажів (м/ж) (VerkaufssachbearbeiterIn)
- Страховий радник (м/ж) (VersicherungsberaterIn)
- Страховий агент (м/ж) (Versicherungskaufmann/-frau)
- Спеціаліст з продажу (м/ж) (VertriebstechnikerIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)

- Виїзний відділ продажів, посередництво у продажу (Verkaufsaußendienst, Verkaufsvermittlung)




Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410102 Книжковий представник (Buchvertreter/in)
- 410103 Продавець(и) (Handelsreisend(er)e)
- 410104 Комерційний представник (Handelsvertreter/in)
- 410105 Мандрівник(и) (Reisend(er)e)
- 410106 Представник (Vertreter/in)
- 410107 Комісіонер (Provisionsvertreter/in)
- 410108 Торговий представник (Außendienstmitarbeiter/in)
- 410111 Менеджер відділу продажів (Verkaufsgebiets-Leiter/in)
- 410116 Продавець збірних будинків (Fertigteilhausverkäufer/in)
- 414110 Менеджер по роботі з клієнтами (Kundenbetreuer/in)
- 418801 Набувач (Akquisiteur/in)


Інформація у професійному словнику

(Informationen im Berufslexikon)

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

Інформація в навчальному компасі

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)

powered by Google Translate

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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

Цей професійний профіль було оновлено 27. September 2024 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. September 2024.)