

## SalesmanagerIn

Im BIS anzeigen




### Haupttätigkeiten

SalesmanagerInnen sind für die Erreichung der Umsatzziele eines Unternehmens verantwortlich. Sie planen, steuern und leiten die Verkaufsaktivitäten und führen die MitarbeiterInnen der Verkaufsaußen- und Verkaufsinnendienstleistungen. Sie kontrollieren die Auftragsentwicklung und Verkaufszahlen und erarbeiten Verkaufsförderprogramme sowohl für KundInnen (z.B. Sonderangebote) als auch für MitarbeiterInnen (z.B. Verkaufsprämienprogramme). Wichtige KundInnen werden von Ihnen selbst betreut bzw. mitbetreut.

### Beschäftigungsmöglichkeiten

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

### Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **300**  zum AMS-eJob-Room

### In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Angebotserstellung
- Berichtswesen
- Budgetverantwortung
- CRM-Systeme
- E-Commerce-Kenntnisse
- Entwicklung von Marktstrategien
- Finanzierungsberatung
- Marketingkenntnisse
- Marktanalysen
- NeukundInnenakquisition
- Personaldisposition
- Personalführung
- Post-Sales
- Pre-Sales
- Produktmanagement
- Vertragsrecht

### Weitere berufliche Kompetenzen

#### Berufliche Basiskompetenzen

- Betriebswirtschaftskenntnisse
- Kundenbetreuungskenntnisse
- Verkaufskenntnisse
- Vertriebskenntnisse

#### Fachliche berufliche Kompetenzen

- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
  - Finanzierungsberatung
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. CRM-Systeme, Kassandro, Offisy, Etron onR, Auftragsmanagement-Software)
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)
- Betriebswirtschaftskenntnisse
  - Betriebswirtschaftliche Analysemethoden (z. B. Berichtswesen, Trendanalyse)

- Kalkulation (z. B. Preispolitik)
- Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse
  - Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte (z. B. Medizinprodukteberatung)
- Datenbankkenntnisse
  - Advanced Analytics
- E-Commerce-Kenntnisse
  - Elektronischer Zahlungsverkehr
  - Entwicklung von E-Commerce-Strategien (z. B. Entwicklung von C2C-Strategien)
  - E-Finance (z. B. Fintech)
  - E-Commerce-Software (z. B. Salesforce)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
  - Hardwaregrundkenntnisse
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse, Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse, Slack)
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch (z. B. Wirtschaftsendlich)
- Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden
  - Quantitative Forschungsmethoden (z. B. Visual Analytics)
- Kundenbetreuungskennntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. KundInnenberatung im Vertrieb)
  - Filialbetreuung
  - Key Account Management
  - Customer Relationship Management (z. B. Customer-Experience-Management)
- Managementkenntnisse
  - Beziehungsmanagement (z. B. Beziehungspflege)
  - Exportmanagement
  - Produktmanagement (z. B. Produktstrategie)
  - Retail Management
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
  - Compliance Management (z. B. Datenschutz-Compliance)
  - Business Development (z. B. Service Design)
- Marketingkenntnisse
  - Channel-Marketing
  - Empfehlungsmarketing
  - Werbung
  - Marktforschung (z. B. Konkurrenzanalyse, Marktanalysen)
  - Vertriebsmarketing (z. B. Modemarketing)
  - Verkaufsförderung (z. B. Organisation von Marketingveranstaltungen)
  - Marketingkonzeption (z. B. Planung von Werbemitteln)
  - Online-Marketing (z. B. Instagram-Portalmanagement, Youtube-Portalmanagement, Google Analytics)
- Multimediakenntnisse
  - Cross Reality (z. B. Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen)
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse
  - Telematik (z. B. M2M)
- Personalmanagement-Kenntnisse
  - Personalführung
- Programmiersprachen-Kenntnisse
  - Script-Sprachen (z. B. Vue.js)

- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Finanzplanung (z. B. Budgetierung)
- Rechtskenntnisse
  - Zivilrecht (z. B. Konsumentenschutzgesetz)
  - Wirtschaftsrecht (z. B. Werberecht, Außenwirtschaftsrecht, Vertriebsrecht)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Abwicklung der Bestellanforderungen, Auftragserfassung, Abwicklung von Ausschreibungen)
- SAP-Kenntnisse
  - SAP Business Suite (z. B. SAP CRM)
  - SAP-Module (z. B. SAP PDM Product Data Management, SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik)
- Statistikkenntnisse
  - Statistik-Anwendungen (z. B. Verkaufsstatistik)
- Teammanagement
- Unternehmens- und Steuerberatung
  - Unternehmensberatung (z. B. Strategische Beratung)
- Verkaufskennntnisse
  - Verkaufsstrategien (z. B. Entwicklung von Verkaufsstrategien, B2B-Strategien)
  - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs, Consultative Selling, Rhetorik im Verkauf)
  - Warenauszeichnung (z. B. Preisauszeichnung)
- Vertriebskenntnisse
  - NeukundInnenakquisition
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Growth Hacking, Sales-Pipeline-Management)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Erstellung von Präsentationsunterlagen
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)

### **Überfachliche berufliche Kompetenzen**

- Führungsqualitäten
- Ganzheitliches Denken
- Gutes Auftreten
- IT-Affinität
- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
  - Überzeugungskraft
- Organisationstalent
- Reisebereitschaft

## Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
<p><b>Beschreibung:</b> SalesmanagerInnen sind in der Lage berufsspezifische digitale Anwendungen in der Planung und Entwicklung sowie in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Recherche und Dokumentation routiniert zu nutzen. Sie können standardisierte Lösungen anwenden, aber auch neue Lösungsansätze entwickeln. Sie sind in der Lage, selbstständig digitale Inhalte zu erstellen und zu bearbeiten sowie Fehler zu beheben. Außerdem kennen sie die betrieblichen Datensicherheitsvorschriften, können diese einhalten und sorgen in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung dieser Regeln.</p>							

## Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. E-Commerce, Social Media Analytics) und Geräte in der Planung, Entwicklung, Organisation und Umsetzung selbstständig und sicher anwenden können bzw. auch komplexe und unvorhergesehene Aufgaben flexibel lösen können.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen umfassende Daten und Informationen recherchieren, vergleichen, beurteilen und bewerten können, aus den gewonnenen Daten selbstständig Konzepte und Empfehlungen ableiten und in ihrer Arbeit umsetzen.
2 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen verwenden digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation mit KollegInnen und Kundinnen und Kunden auch auf fortgeschrittenem Niveau.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen die allgemeinen und betrieblichen Konzepte des Datenschutzes und der Datensicherheit verstehen und eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden können bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie müssen Bedrohungspotenziale erkennen und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten können.

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen die Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools und Lösungen für komplexe berufsspezifische Fragestellungen in ihrer Arbeit beurteilen können. Sie erkennen selbstständig Probleme und Fehlerquellen digitaler Anwendungen und veranlassen deren Behebung und die Weiterentwicklung von Anwendungen und Lösungen. Sie erkennen eigene digitale Kompetenzlücken und können Schritte zu deren Behebung setzen.

## Ausbildung, Weiterbildung, Qualifikation

### Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

### Ausbildung

#### BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQR<sup>v</sup>](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

#### Hochschulstudien [NQR<sup>vii</sup>](#) [NQR<sup>viii</sup>](#)

- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
  - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
  - Handel, Logistik- und Transportmanagement
  - Marketing und Sales

### Weiterbildung

#### Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- E-Procurement
- ERP-Systeme
- Exportmanagement
- Produktmanagement
- Prozessmanagement
- Betriebswirtschaft
- eBusiness
- Handelsrecht
- Marketing
- Suchmaschinenmarketing

#### Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProduktmanagerIn
- Zertifikat ProzessmanagerIn

### **Bereichsübergreifende Weiterbildung**

- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement
- Zeitmanagement

### **Weiterbildungsveranstalter**

- Betriebsinterne Schulungen
- Dialog Marketing Verband Österreich [↗](#)
- Fachverband Werbung und Marktkommunikation
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

### **Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse**

- Aptis-Zertifikat
- EBC\*L
  - EBC\*L Planungswissen
- SAP-Zertifikate
  - SAP Competence Pass
  - SAP Core Basic Tasks (z. B. SAP Core Sales Tasks)

### **Deutschkenntnisse nach GERS**

B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse

Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Organisation und Planung von Verkaufsaktivitäten. Dafür müssen sie mit unterschiedlichsten Zielgruppen sowohl schriftlich, telefonisch als auch persönlich kommunizieren. Sie entwickeln schriftliche Konzepte, besprechen diese im Team, führen ihre MitarbeiterInnen, beraten und informieren Kundinnen und Kunden und verhandeln mit ihnen. Dafür sind weitgehend sehr gute Deutschkenntnisse erforderlich.

### **Weitere Berufsinfos**

#### **Einkommen**

SalesmanagerInnen verdienen ab 1.990 Euro brutto pro Monat. Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 1.990 bis 3.170 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.550 bis 3.930 Euro brutto

#### **Arbeitsumfeld**

- Außendienst
- Home Office
- Ortsunabhängiger Arbeitsplatz
- Personalverantwortung
- Regelmäßige Dienstreisen
- Ständiger Kontakt mit Menschen

#### **Berufsspezialisierungen**

BereichsleiterIn im Verkauf  
Channel Marketing-ManagerIn  
Chief Customer Officer (CCO)

Customer Service Representative (m/w)  
Digital Sales Manager (m/w)  
Event Sales Manager (m/w)  
HändlernetzentwicklerIn  
International Sales Manager (m/w)  
LeiterIn des Vertriebsteams  
ManagerIn im Bereich Export  
ManagerIn im Bereich Vertrieb  
Marketing- und Sales-AnalystIn  
MarktmanagerIn  
Retail Manager (m/w)  
Sales Coordinator (m/w)  
Sales Director (m/w)  
Sales Executive (m/w)  
VerkaufsdirektorIn  
VerkaufsingenieurIn  
VerkaufsleiterIn  
VerkaufsmanagerIn  
VerkaufsorganisatorIn  
VertriebsdirektorIn  
VertriebsleiterIn  
VertriebsleiterIn im Bereich FMCG  
VertriebsleiterIn im Verkauf  
VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb  
VertriebsmanagerIn  
VertriebssteuerungsmanagerIn

Area-ManagerIn für Vertrieb  
Area-SalesmanagerIn  
BezirksleiterIn im Verkauf  
GebietsverkaufsleiterIn  
GebietsverkaufsmanagerIn  
RegionalleiterIn im Verkauf  
Regional Sales Support-ManagerIn  
Regional Trade Lane Manager (m/w)  
Territory Manager (m/w)

Mall-EventmanagerIn

Account-ManagerIn  
AkquisitionsmanagerIn

FilialleiterIn im Verkauf  
NiederlassungsleiterIn  
Teamleader im Verkauf (m/w)

E-Business-ManagerIn  
Internet-Business-ManagerIn

Area Sales-ManagerIn im Export

ExportmanagerIn  
Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w)

Sales Professional (m/w)  
Sales Representative (m/w)  
Sales Support-ManagerIn

VerkaufstrainerIn

Customer Experience Designer (m/w)

Sales ManagerIn für Umwelttechnik

Employer Branding Specialist (m/w)

### **Verwandte Berufe**

- Bid-ManagerIn
- Business Development-ManagerIn
- Category-ManagerIn
- Customer-Relationship-ManagerIn
- E-Commerce-ManagerIn
- Großhandelskaufmann/-frau
- HandelsvertreterIn
- Key-Account-ManagerIn
- MarketingmanagerIn

### **Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen**

#### **Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit**

- **Management, Organisation**




Handel, Logistik, Verkehr

- Vertrieb, Beratung, Einkauf


### **Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)**

- 760117 Verkaufsleiter/in
- 760118 Verkaufsorganisator/in
- 760131 Vertriebsleiter/in
- 760168 Sales-Manager/in
- 760169 Area Sales-Manager/in

### **Informationen im Berufslexikon**

-  ExportmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  Sales ManagerIn (Uni/FH/PH)
-  VertriebsmanagerIn (Uni/FH/PH)

### **Informationen im Ausbildungskompass**

-  SalesmanagerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 18. April 2024.