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 Verkaufsinnendienste. 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.

Einkommen
SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **291** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- After-Sales
- Angebotserstellung
- Berichtswesen
- Budgetverantwortung
- CRM-Systeme
- E-Commerce-Kenntnisse
- Entwicklung von Marktstrategien
- Finanzierungsberatung
- Marketingkenntnisse
- Marktanalysen
- Neukundenakquisition
- Personaleinsatzplanung
- Personalführung
- Pre-Sales
- Produktmanagement
- Vertragsrecht

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- Betriebswirtschaftskenntnisse
- Kundenbetreuungskenntnisse
- Verkaufskenntnisse
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
  - Finanzierungsberatung

- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
  - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)
  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Auftragsmanagement-Software, CRM-Systeme)
- 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
  - E-Commerce-Software (z. B. Salesforce)
  - Elektronische Dienstleistungen in Branchen (z. B. Fintech)
  - Elektronischer Zahlungsverkehr
  - Entwicklung von E-Commerce-Strategien (z. B. Entwicklung von C2C-Strategien)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
  - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse, Slack, Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse)
  - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
  - Hardwaregrundkenntnisse
  - Internet-Anwendungskenntnisse (z. B. Instagram-Portalmanagement, Youtube-Portalmanagement)
- Einkaufskenntnisse
  - Operativer Einkauf (z. B. Vertragsverhandlung)
  - Sicherstellung der Warenverfügbarkeit
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch (z. B. Wirtschaftsenglisch)
- Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden
  - Quantitative Forschungsmethoden (z. B. Visual Analytics)
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz
  - Customer Relationship Management (z. B. Customer-Experience-Management)
  - Key Account Management
- Managementkenntnisse
  - Beziehungsmanagement (z. B. Beziehungspflege)
  - Business Development (z. B. Service Design)
  - Compliance Management (z. B. Datenschutz-Compliance)
  - Gebietsmanagement (z. B. Filialbetreuung)
  - Management in Branchen (z. B. Retail Management)
  - Operative Unternehmensführung (z. B. Exportmanagement)
  - Produktmanagement (z. B. Produktstrategie)
  - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
- Marketingkenntnisse
  - Channel-Marketing
  - Empfehlungsmarketing
  - Marketingkonzeption (z. B. Planung von Werbemitteln)
  - Marktforschung (z. B. Konkurrenzanalyse, Marktanalysen)
  - Online-Marketing (z. B. Google Analytics)
  - Verkaufsförderung (z. B. Organisation von Marketingveranstaltungen)
  - Vertriebsmarketing (z. B. Modemarketing)

  - Werbung
- Multimediakenntnisse
  - Cross Reality (z. B. Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen)
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse
  - Telematik (z. B. M2M)
- Personalmanagement-Kenntnisse
  - Personalführung
- Rechnungswesen-Kenntnisse
  - Finanzplanung (z. B. Budgetierung)
- Rechtskenntnisse
  - Wirtschaftsrecht (z. B. Außenwirtschaftsrecht, Vertriebsrecht, Werberecht)
  - Zivilrecht (z. B. Konsumentenschutzgesetz)
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Abwicklung der Bestellanforderungen, Auftragserfassung)
- 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)
- Verkaufskenntnisse
  - Verkaufsstrategien (z. B. B2B-Strategien, Entwicklung von Verkaufsstrategien)
  - Verkaufstechnik (z. B. Consultative Selling, Rhetorik im Verkauf, Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs, Verkaufsverhandlung)
  - Warenauszeichnung (z. B. Preisauszeichnung)
- Vertriebskenntnisse
  - Category Management
  - Neukundenakquisition
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertrieb von Produkten
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Growth Hacking, Sales-Pipeline-Management)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)
  - Erstellung von Präsentationsunterlagen

Überfachliche berufliche Kompetenzen

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

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	

Beschreibung: 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.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
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, Zertifikate, Weiterbildung

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

Ausbildung
BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

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

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

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- EBC*L Commercial English
- Zertifikat ProduktmanagerIn
- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge

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

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

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

Berufsspezialisierungen
BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn)
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 (SalesmanagerIn)
Pre-Sales-ManagerIn
Retail Manager (m/w)
Sales Coordinator (m/w)
Sales Director (m/w)

Sales Executive (m/w)
VerkaufsdirektorIn
VerkaufsingenieurIn (SalesmanagerIn)
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 (SalesmanagerIn)
Teamleader im Verkauf (m/w)

E-Business-ManagerIn
Internet-Business-ManagerIn

Area Sales-ManagerIn im Export
ExportmanagerIn (SalesmanagerIn)
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) (SalesmanagerIn)

SalesmanagerIn für Umwelttechnik

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

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
- Area-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
- E-Business-ManagerIn (Uni/FH/PH)
- ExportmanagerIn (Uni/FH/PH)
- Pre-Sales-ManagerIn (Uni/FH/PH)
- Retail-ManagerIn (Schule)
- Retail-ManagerIn (Uni/FH/PH)
- SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
- SalesmanagerIn für Umwelttechnik (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- SalesmanagerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.