Sales manager (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen

Main activities
(Haupttätigkeiten)
Sales managers are responsible for achieving a company's sales targets. You plan, control and manage sales activities and manage the external and internal sales staff. You control the order development and sales figures and develop sales promotion programs for customers (e.g. special offers) as well as for employees (e.g. sales bonus programs). Important customers are looked after by you yourself.

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.

Income
(Einkommen)
Sales manager earn from 2.150 to 4.350 euros gross per month (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):
- Job with higher vocational school and technical training : 2.150 to 3.490 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Job in academia : 2.760 to 4.350 euros gross (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Employment opportunities
(Beschäftigungsmöglichkeiten)
Sales managers work in companies in all sectors of the economy.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Current vacancies
(Aktuelle Stellenangebote)
.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)**259** to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements
(In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)
- After-sales (After-Sales)
- Preparation of offers (Angebotserstellung)
- Reporting (Berichtswesen)
- Budget responsibility (Budgetverantwortung)
- CRM systems (CRM-Systeme)
- E-commerce skills (E-Commerce-Kenntnisse)
- Development of market strategies (Entwicklung von Marktstrategien)
- Financing advice (Finanzierungsberatung)
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
- Market analysis (Marktanalysen)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)

- Personnel deployment planning (Personaldisposition)
- Personnel management (Personalführung)
- Pre-sales (Pre-Sales)
- Product management (Produktmanagement)
- Contract Law (Vertragsrecht)

Further professional skills
(Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills
(Berufliche Basiskompetenzen)

- Business knowledge (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)

Technical professional skills
(Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Banking and finance skills (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
  - Financing advice (Finanzierungsberatung)
- Business application software knowledge (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
  - Cross-industry business software (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM systems (CRM-Systeme), Order management software (Auftragsmanagement-Software))
  - Industry-specific business software (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Business knowledge (Betriebswirtschaftskenntnisse)
  - Business analysis methods (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Reporting (Berichtswesen), Trend analysis (Trendanalyse))
  - Calculation (Kalkulation) (z. B. Pricing Policy (Preispolitik))
- Industry-specific product and material knowledge (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
  - Medical and pharmaceutical products (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Medical product advice (Medizinprodukteberatung))
- Database knowledge (Datenbankkenntnisse)
  - Advanced Analytics (Advanced Analytics)
- E-commerce skills (E-Commerce-Kenntnisse)
  - Electronic payments (Elektronischer Zahlungsverkehr)
  - Development of e-commerce strategies (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Development of C2C strategies (Entwicklung von C2C-Strategien))
  - Ecommerce software (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
  - Electronic services in industries (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
  - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
  - Data maintenance (Datenpflege) (z. B. Master data maintenance (Stammdatenpflege))
  - Basic hardware knowledge (Hardwaregrundkenntnisse)
  - Office software application knowledge (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Spreadsheet application knowledge (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Database programs application knowledge (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Slack (Slack))
  - Internet application knowledge (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Instagram portal management (Instagram-Portalmanagement), Youtube portal management (Youtube-Portalmanagement))
- Shopping knowledge (Einkaufskenntnisse)
  - Ensuring the availability of goods (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)

- Operational purchasing (Operativer Einkauf) (z. B. Contract negotiation (Vertragsverhandlung))
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
  - English (Englisch) (z. B. Business English (Wirtschaftsenglisch))
- Knowledge of scientific working methods (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
  - Quantitative research methods (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Visual Analytics (Visual Analytics))
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
  - Consulting competence (Beratungskompetenz)
  - Key Account Management (Key Account Management)
  - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Customer Experience Management (Customer-Experience-Management))
- Management skills (Managementkenntnisse)
  - Relationship management (Beziehungsmanagement) (z. B. Relationship management (Beziehungspflege))
  - Export management (Exportmanagement)
  - Product management (Produktmanagement) (z. B. Product strategy (Produktstrategie))
  - Strategic corporate governance (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Market orientation (Marktorientierung))
  - Compliance Management (Compliance Management) (z. B. Data protection compliance (Datenschutz-Compliance))
  - Management in industries (Management in Branchen) (z. B. Retail Management (Retail Management))
  - Business Development (Business Development) (z. B. Service design (Service Design))
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
  - Channel Marketing (Channel-Marketing)
  - Referral Marketing (Empfehlungsmarketing)
  - Advertising (Werbung)
  - Market research (Marktforschung) (z. B. Competitor Analysis (Konkurrenzanalyse), Market analysis (Marktanalysen))
  - Sales Marketing (Vertriebsmarketing) (z. B. Fashion marketing (Modemarketing))
  - Sales promotion (Verkaufsförderung) (z. B. Organization of marketing events (Organisation von Marketingveranstaltungen))
  - Marketing concept (Marketingkonzeption) (z. B. Planning of advertising material (Planung von Werbemitteln))
  - Online Marketing (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Multimedia skills (Multimediakenntnisse)
  - Cross Reality (Cross Reality) (z. B. Design of interactive product presentations (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Knowledge of communications and telecommunications technology (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
  - Telematics (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Personnel management skills (Personalmanagement-Kenntnisse)
  - Personnel management (Personalführung)
- Accounting knowledge (Rechnungswesen-Kenntnisse)
  - Financial planning (Finanzplanung) (z. B. Budgeting (Budgetierung))
- legal knowledge (Rechtskenntnisse)
  - Civil law (Zivilrecht) (z. B. Consumer Protection Act (Konsumentenschutzgesetz))
  - Business Law (Wirtschaftsrecht) (z. B. Advertising law (Werberecht), Foreign trade law (Außenwirtschaftsrecht), Distribution law (Vertriebsrecht))
- processing (Sachbearbeitung)
  - Order processing (Auftragsabwicklung) (z. B. Processing of the purchase requisitions (Abwicklung der Bestellanforderungen), Order entry (Auftragserfassung))

- SAP knowledge (SAP-Kenntnisse)
  - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
  - SAP modules (SAP-Module) (z. B. SAP PDM Product Data Management (SAP PDM Product Data Management), SAP SD sales and sales logistics (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Knowledge of statistics (Statistikkenntnisse)
  - Statistics applications (Statistik-Anwendungen) (z. B. Sales statistics (Verkaufsstatistik))
- Team management (Teammanagement)
- Business and tax advice (Unternehmens- und Steuerberatung)
  - Management consulting (Unternehmensberatung) (z. B. Strategic advice (Strategische Beratung))
- Sales knowledge (Verkaufskenntnisse)
  - Sales strategies (Verkaufsstrategien) (z. B. Development of sales strategies (Entwicklung von Verkaufsstrategien), B2B strategies (B2B-Strategien))
  - Sales technology (Verkaufstechnik) (z. B. Sales negotiation (Verkaufsverhandlung), Ensure active product sales (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Consultative Selling (Consultative Selling), Rhetoric in sales (Rhetorik im Verkauf))
  - Sales administration (Verkaufsadministration) (z. B. Branch Support (Filialbetreuung))
  - Labeling of goods (Warenauszeichnung) (z. B. Price labeling (Preisauszeichnung))
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)
  - Category Management (Category Management)
  - New customer acquisition (Neukundenakquisition)
  - Distribution of services (Vertrieb von Dienstleistungen)
  - Distribution of products (Vertrieb von Produkten)
  - Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Development of market strategies (Entwicklung von Marktstrategien), Growth Hacking (Growth Hacking), Sales Pipeline Management (Sales-Pipeline-Management))
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
  - Preparation of presentation documents (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
  - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Holding customer presentations (Abhalten von Kundenpräsentationen), Holding online presentations (Abhalten von Online-Präsentationen))

General professional skills
(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Leadership skills (Führungsqualitäten)
- Holistic thinking (Ganzheitliches Denken)
- Good appearance (Gutes Auftreten)
- IT affinity (IT-Affinität)
- Commercial understanding (Kaufmännisches Verständnis)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
  - power of persuasion (Überzeugungskraft)
- Organizational talent (Organisationstalent)
- Willingness to travel (Reisebereitschaft)
- Sales talent (Verkaufstalent)

Digital skills according to DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	

Description: 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.

Detailed information on the digital skills
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	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 - Handling information and data	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 - Communication, interaction and collaboration	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 - Creation, production and publication	1	2	3	**4**	**5**	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Security and sustainable use of resources	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.
5 - Problem solving, innovation and continued learning	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.

Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typical qualification levels
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und

Fachausbildung)
- Job in academia (Akademischer Beruf)

Apprenticeship
(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

Further education
(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

Knowledge of German according to CEFR
(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.

Further professional information
(Weitere Berufsinfos)

Work environment
(Arbeitsumfeld)
- Field service (Außendienst)
- home office (Home Office)
- Location-independent workplace (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Personnel responsibility (Personalverantwortung)
- Regular business trips (Regelmäßige Dienstreisen)
- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Occupational specializations
(Berufsspezialisierungen)
Sales Manager (BereichsleiterIn im Verkauf)
Channel marketing Manager (Channel Marketing-ManagerIn)
Chief Customer Officer (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))
Customer Service Representative (m / w) (Customer Service Representative (m/w))
Digital Sales Manager (m/f) (Digital Sales Manager (m/w))
Event Sales Manager (m/f) (Event Sales Manager (m/w))
Dealer network developer (HändlernetzentwicklerIn)
International Sales Manager (m/f) (International Sales Manager (m/w))
Head of the sales team (LeiterIn des Vertriebsteams)
Manager in the export department (ManagerIn im Bereich Export)
manager in the area of sales (ManagerIn im Bereich Vertrieb)
Marketing and sales analyst (Marketing- und Sales-AnalystIn)
Market Manager (MarktmanagerIn)
Retail Manager (m / f) (Retail Manager (m/w))
Sales Coordinator (m / w) (Sales Coordinator (m/w))
Sales Director (m / w) (Sales Director (m/w))
Sales Executive (m / f) (Sales Executive (m/w))
Sales Director (VerkaufsdirektorIn)
Sales engineer (VerkaufsingenieurIn)
Sales manager (VerkaufsleiterIn)
Sales manager (VerkaufsmanagerIn)
Sales organizer (VerkaufsorganisatorIn)
Sales director (VertriebsdirektorIn)
Sales manager (VertriebsleiterIn)
Sales manager in the FMCG division (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Ve Sales manager (VertriebsleiterIn im Verkauf)

Sales manager in an industrial company (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Sales manager (VertriebsmanagerIn)
Sales control manager (VertriebssteuerungsmanagerIn)

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

mall event manager (Mall-EventmanagerIn)

Account manager (Account-ManagerIn)
Acquisition Manager (AkquisitionsmanagerIn)

Branch manager in sales (FilialleiterIn im Verkauf)
Branch manager (NiederlassungsleiterIn)
Team leader in sales (m / f) (Teamleader im Verkauf (m/w))

E-business manager (E-Business-ManagerIn)
Internet business manager (Internet-Business-ManagerIn)

Area Sales Manager in Export (Area Sales-ManagerIn im Export)
Export manager (ExportmanagerIn)
Export Sales Manager in FMCG (m / f) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Sales professional (m / f) (Sales Professional (m/w))
Sales Representative (m / f) (Sales Representative (m/w))
Sales Support Manager (Sales Support-ManagerIn)

Sales trainer (VerkaufstrainerIn)

Customer Experience Designer (m/f) (Customer Experience Designer (m/w))

Sales manager for environmental technology (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Employer Branding Specialist (m/f) (Employer Branding Specialist (m/w))

Related professions
(Verwandte Berufe)

- Bid manager (Bid-ManagerIn)
- Business development manager (Business-Development-ManagerIn)
- Category manager (Category-ManagerIn)
- Customer account manager (Customer-Relationship-ManagerIn)
- E-commerce manager (E-Commerce-ManagerIn)
- Wholesale merchant (Großhandelskaufmann/-frau)
- Commercial agent (HandelsvertreterIn)

- Key account manager (Key-Account-ManagerIn)
- Marketing manager (MarketingmanagerIn)
- Telecommunications Salesperson (TelekommunikationsverkäuferIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups
(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)
Office, marketing, finance, law, safety (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)
- **Management, organization (Management, Organisation)**

Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)
- Sales, consultancy, purchasing (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Allocation to AMS occupational classification (six-digit)
(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))
- 760117 Sales manager (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Sales organizer (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Sales manager (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Sales Manager (Sales-Manager/in)
- 760169 Area Sales Manager (Area Sales-Manager/in)

Information in the vocational lexicon
(Informationen im Berufslexikon)
- Area-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
- E-Business-ManagerIn (Uni/FH/PH)
- ExportmanagerIn (Uni/FH/PH)
- SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
- SalesmanagerIn für Umwelttechnik (Uni/FH/PH)

Information in the training compass
(Informationen im Ausbildungskompass)
- Sales manager (SalesmanagerIn)

powered by Google Translate
The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.
THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

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.

This job profile was updated on 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01. November 2025.)