

Voditelj prodaje (m/ž) (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Menadžeri prodaje odgovorni su za postizanje prodajnih ciljeva tvrtke. Planirate, kontrolirate i upravljate prodajnim aktivnostima te upravljate vanjskim i unutarnjim prodajnim osobljem. Vi kontrolirate podatke o razvoju narudžbi i prodaji i razvijate programe za promociju prodaje za kupce (npr. Posebne ponude), kao i za zaposlenike (npr. Programe za bonus prodaje). O važnim kupcima brinete sami.

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.

prihod (Einkommen)

Voditelj prodaje (m/ž) zarađuje od 2.150 do 4.350 eura bruto mjesečno (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 2.150 do 3.490 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademsko zanimanje : 2.760 do 4.350 eura bruto (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menadžeri prodaje rade u tvrtkama u svim sektorima gospodarstva.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **261**  u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Nakon prodaje (After-Sales)
- Priprema ponuda (Angebotserstellung)
- Izvještavanje (Berichtswesen)
- Odgovornost za proračun (Budgetverantwortung)
- CRM sustavi (CRM-Systeme)
- Vještine e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
- Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien)
- Savjeti za financiranje (Finanzierungsberatung)
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
- Analize tržišta (Marktanalysen)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)

- Raspoređivanje osoblja (Personaldisposition)
- Upravljanje osobljem (Personalführung)
- Pretprodaja (Pre-Sales)
- Upravljanje proizvodima (Produktmanagement)
- Ugovorno pravo (Vertragsrecht)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Vještine bankarstva i financija (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Savjeti za financiranje (Finanzierungsberatung)
- Poznavanje poslovnog aplikacijskog softvera (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Međusektorski poslovni softver (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM sustavi (CRM-Systeme), Softver za upravljanje narudžbama (Auftragsmanagement-Software))
 - Sektorski poslovni softver (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metode poslovne analize (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Izvještavanje (Berichtswesen), Analiza trendova (Trendanalyse))
 - Obračun (Kalkulation) (z. B. Cjenovna politika (Preispolitik))
- Znanje o proizvodima i materijalima specifičnim za industriju (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Medicinski i farmaceutski proizvodi (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Savjetovanje o medicinskim proizvodima (Medizinprodukteberatung))
- Poznavanje baze podataka (Datenbankkenntnisse)
 - Napredna analitika (Advanced Analytics)
- Vještine e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronička plaćanja (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Razvoj strategija e-trgovine (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Razvoj C2C strategija (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - Softver za e-trgovinu (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Elektroničke usluge u industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Održavanje podataka (Datenpflege) (z. B. Održavanje matičnih podataka (Stammdatenpflege))
 - Osnovno znanje o hardveru (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znanje o primjeni uredskog softvera (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Programi proračunskih tablica - znanje o primjeni (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znanje o primjeni programa baze podataka (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Slack (Slack))
 - Internet aplikacija znanje (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Upravljanje portalom Instagram (Instagram-Portalmanagement), Upravljanje Youtube portalom (Youtube-Portalmanagement))
- Znanje o kupovini (Einkaufskenntnisse)

- Osiguravanje dostupnosti robe (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
- Operativno jaje kupnja (Operativer Einkauf) (z. B. Pregovori o ugovoru (Vertragsverhandlung))
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleski (Englisch) (z. B. Poslovni engleski (Wirtschaftsenglisch))
- Poznavanje znanstvenih metoda rada (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Kvantitativne metode istraživanja (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Vizualna analitika (Visual Analytics))
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz)
 - Upravljanje ključnim računima (Key Account Management)
 - Odnos s kupcima Mana gement (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje korisničkim iskustvom (Customer-Experience-Management))
- Vještine upravljanja (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje odnosima (Beziehungsmanagement) (z. B. Održavanje odnosa (Beziehungspflege))
 - Izvoz tmanagement (Exportmanagement)
 - Upravljanje proizvodima (Produktmanagement) (z. B. Strategija proizvoda (Produktstrategie))
 - Strateško korporativno upravljanje (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržišna orijentacija (Marktorientierung))
 - Upravljanje usklađenošću (Compliance Management) (z. B. Usklađenost sa zaštitom podataka (Datenschutz-Compliance))
 - Upravljanje u sektorima (Management in Branchen) (z. B. Upravljanje maloprodajom (Retail Management))
 - Razvoj poslovanja (Business Development) (z. B. Dizajn usluge (Service Design))
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Marketing kanala (Channel-Marketing)
 - Referralni marketing (Empfehlungsmarketing)
 - Oglašavanje (Werbung)
 - Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurencije (Konkurrenzanalyse), Analize tržišta (Marktanalysen))
 - Marketing prodaje (Vertriebsmarketing) (z. B. Marketing mode (Modemarketing))
 - Promocija prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Organizacija marketinga događaji (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Marketinški koncept (Marketingkonzeption) (z. B. Planiranje reklamnog materijala (Planung von Werbemitteln))
 - Internetski marketing (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Multimedijske vještine (Multimediakenntnisse)
 - Unakrsna stvarnost (Cross Reality) (z. B. Dizajn interaktivnih prezentacija proizvoda (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Poznavanje komunikacijske i telekomunikacijske tehnologije (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Vještine upravljanja osobljem (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Upravljanje osobljem (Personalführung)
- Računovodstveno znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Financijsko planiranje (Finanzplanung) (z. B. Budžetiranje (Budgetierung))
- pravno znanje (Rechtskenntnisse)
 - Građansko pravo (Zivilrecht) (z. B. Zakon o zaštiti potrošača (Konsumentenschutzgesetz))
 - Gospodarsko pravo (Wirtschaftsrecht) (z. B. Zakon o oglašavanju (Werberecht), Zakon o vanjskoj trgovini (Außenwirtschaftsrecht), Zakon o distribuciji (Vertriebsrecht))
- obrada (Sachbearbeitung)
 - Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung) (z. B. Obrada zahtjeva za kupnju (Abwicklung der

Bestellanforderungen), Unos naloga (Auftragserfassung))

- SAP znanje (SAP-Kenntnisse)
 - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
 - SAP moduli (SAP-Module) (z. B. Upravljanje podacima o proizvodima za SAP PDM (SAP PDM Product Data Management), SAP SD prodaja i prodajna logistika (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Primjene statistika (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Upravljanje timom (Teammanagement)
- Poslovno i porezno savjetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Konzalting za upravljanje (Unternehmensberatung) (z. B. Strateški savjeti (Strategische Beratung))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Razvoj Prodajne strategije (Entwicklung von Verkaufsstrategien), B2B strategije (B2B-Strategien))
 - Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik) (z. B. Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung), Osigurajte aktivnu prodaju proizvoda (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Konzultativna prodaja (Consultative Selling), Retorika u prodaji (Rhetorik im Verkauf))
 - Administracija prodaje (Verkaufsadministration) (z. B. Podrška podružnici (Filialbetreuung))
 - Označavanje robe (Warenauszeichnung) (z. B. Označavanje cijena (Preisauszeichnung))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Upravljanje kategorijama (Category Management)
 - Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
 - ponavljanja Usluge (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodaja proizvoda (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržišnih strategija (Entwicklung von Marktstrategien), Hakiranje rasta (Growth Hacking), Upravljanje prodajnim kanalom (Sales-Pipeline-Management))
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Izrada prezentacijskih dokumenata (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen), Održavanje mrežnih prezentacija (Abhalten von Online-Präsentationen))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Voditeljske vještine (Führungsqualitäten)
- Holističko razmišljanje (Ganzheitliches Denken)
- Dobar izgled (Gutes Auftreten)
- IT afinitet (IT-Affinität)
- Komercijalno razumijevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - moć uvjeravanja (Überzeugungskraft)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Spremnost za putovanje (Reisebereitschaft)
- Talent za prodaju (Verkaufstalent)

Digitalne vještine prema DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: 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.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Tipične razine vještina
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul-

und Fachausbildung)

- Akademsko zanimanje (Akademischer Beruf)

Obuka

(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

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Terenska služba (Außendienst)
- kućni ured (Home Office)
- Radno mjesto neovisno o lokaciji (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Odgovornost osoblja (Personalverantwortung)
- Redovna službena putovanja (Regelmäßige Dienstreisen)
- Stalni kontakt s ljudima (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Voditelj prodaje područja (Area-SalesmanagerIn)

Voditelj prodaje (VerkaufsleiterIn)

Organizator prodaje (VerkaufsorganisatorIn)

Voditelj prodaje (VertriebsleiterIn)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Voditelj prodaje (Voditelj prodaje (m/ž)) (BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn))

Voditelj marketinga kanala (Channel Marketing-ManagerIn)

Glavni službenik za korisnike (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))

Predstavnik korisničke službe (m / ž) (Customer Service Representative (m/w))

Voditelj digitalne prodaje (m/ž) (Digital Sales Manager (m/w))

Event Sales Manager (m/ž) (Event Sales Manager (m/w))

Razvoj mreže distributera (HändlernetzentwicklerIn)

Voditelj međunarodne prodaje (m/ž) (International Sales Manager (m/w))

Šef prodajnog tima (LeiterIn des Vertriebsteams)

Voditelj za izvoz (ManagerIn im Bereich Export)

Voditelj u području prodaje (ManagerIn im Bereich Vertrieb)

Analitičar marketinga i prodaje (Marketing- und Sales-AnalystIn)

Voditelj tržišta (Voditelj prodaje (m/ž)) (MarktmanagerIn (SalesmanagerIn))

Pre-Sales-ManagerIn

Voditelj maloprodaje (m / ž) (Retail Manager (m/w))

Koordinator prodaje (m / ž) (Sales Coordinator (m/w))

Direktor prodaje (m / ž) (Sales Director (m/w))

Izvršni direktor prodaje (m / ž) (Sales Executive (m/w))

Direktor prodaje (VerkaufsdirektorIn)

Inženjer prodaje (Voditelj prodaje (m/ž)) (VerkaufsingenieurIn (SalesmanagerIn))

Voditelj prodaje (VerkaufsleiterIn)
Voditelj prodaje (VerkaufsmanagerIn)
Organizator prodaje (VerkaufsorganisatorIn)
Direktor prodaje (VertriebsdirektorIn)
Voditelj prodaje (VertriebsleiterIn)
Prodaja menadžer u FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Voditelj prodaje u prodaji (VertriebsleiterIn im Verkauf)
Voditelj prodaje u industrijskoj tvrtki (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Voditelj prodaje (VertriebsmanagerIn)
Voditelj prodaje (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Područni upravitelj za prodaju (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Voditelj prodaje područja (Area-SalesmanagerIn)
Okružni menadžer u prodaji (BezirksleiterIn im Verkauf)
Voditelj prodaje područja (GebietsverkaufsleiterIn)
Voditelj prodaje područja (GebietsverkaufsmanagerIn)
Regionalni voditelj prodaje (RegionalleiterIn im Verkauf)
Regionalni direktor za podršku prodaji (Regional Sales Support-ManagerIn)
Regionalni upravitelj trgovačkih traka (m / ž) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Upravitelj teritorija (m / ž) (Territory Manager (m/w))

Voditelj događaja u tržnom centru (Mall-EventmanagerIn)

Voditelj računa (Account-ManagerIn)
Voditelj nabavke (AkquisitionsmanagerIn)

Voditelj poslovnice u prodaji (FilialleiterIn im Verkauf)
Voditelj poslovnice (Voditelj prodaje (m/ž)) (NiederlassungsleiterIn (SalesmanagerIn))
Vođa tima u prodaji (m / ž) (Teamleader im Verkauf (m/w))

Voditelj e-poslovanja (E-Business-ManagerIn)
Voditelj internetskog poslovanja (Internet-Business-ManagerIn)

Područni voditelj prodaje u izvozu (Area Sales-ManagerIn im Export)
Voditelj izvoza (Voditelj prodaje (m/ž)) (ExportmanagerIn (SalesmanagerIn))
Voditelj prodaje izvoza u FMCG (m / ž) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Prodaja profesionalni (m / ž) (Sales Professional (m/w))
Prodajni predstavnik (m / ž) (Sales Representative (m/w))
Voditelj prodajne podrške (Sales Support-ManagerIn)

Voditelj prodaje (VerkaufstrainerIn)

Dizajner korisničkog iskustva (m/ž) (Voditelj prodaje (m/ž)) (Customer Experience Designer (m/w) (SalesmanagerIn))

Voditelj prodaje za tehnologiju zaštite okoliša (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Srodna zanimanja

(Verwandte Berufe)

- Upravitelj/upraviteljica obrade ponuda (Bid-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica poslovnog razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica kategorija (Category-ManagerIn)
- Voditelj/voditeljica odnosa s kupcima (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Voditelj e-trgovine (m/ž) (E-Commerce-ManagerIn)
- Komercijalist u veleprodaji (m/ž) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Prodajni predstavnik (m/ž) (HandelsvertreterIn)
- Voditelj ključnih kupaca (m/ž) (Key-Account-ManagerIn)
- Voditelj marketinga (m/ž) (MarketingmanagerIn)
- Prodavač telekomunikacija (TelekommunikationsverkäuferIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Ured, marketing, financije, pravo, sigurnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Menadžment, organizacija (Management, Organisation)**

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Distribucija, savjetovanje, nabava (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Voditelj prodaje (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Organizator prodaje (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Voditelj prodaje (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Voditelj prodaje (Sales-Manager/in)
- 760169 Voditelj prodaje područja (Area Sales-Manager/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(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)

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Voditelj prodaje (m/ž) (SalesmanagerIn)



Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I ODGOVORNOST.

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 JEDLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)