

Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie sprzedaży są odpowiedzialni za osiągnięcie celów sprzedażowych firmy. Planujesz, kontrolujesz i zarządzasz działaniami sprzedażowymi oraz zarządzasz zewnętrznymi i wewnętrznymi pracownikami sprzedaży. Kontrolujesz rozwój zamówień i wielkości sprzedaży oraz opracowujesz programy promocji sprzedaży dla klientów (np. oferty specjalne) oraz dla pracowników (np. programy premiowe sprzedaży). Ważnymi klientami opiekujesz się sam.

SalesmanagerInnen sind für die Erreichung der Umsatzziele eines Unternehmens verantwortlich. Sie planen, steuern und leiten die Verkaufsaktivitäten und führen die MitarbeiterInnen der Verkaufsaußen- und Verkaufsinendienstleistungen. 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.

Dochód (Einkommen)

Kierownik sprzedaży zarabia od 2.150 do 4.350 euro brutto miesięcznie (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 2.150 do 3.490 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 2.760 do 4.350 euro brutto (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie sprzedaży pracują w firmach we wszystkich sektorach gospodarki.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **261**  do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po sprzedaży (After-Sales)
- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)
- Sprawozdawczość (Berichtswesen)
- Odpowiedzialność budżetowa (Budgetverantwortung)
- Systemy CRM (CRM-Systeme)
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
- Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien)
- Doradztwo finansowe (Finanzierungsberatung)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
- Analiza rynku (Marktanalysen)

- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Harmonogramowanie personelu (Personaldisposition)
- Zarządzanie personelem (Personalführung)
- Przedsprzedaż (Pre-Sales)
- Zarządzanie produktami (Produktmanagement)
- Prawo umów (Vertragsrecht)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności bankowe i finansowe (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Doradztwo finansowe (Finanzierungsberatung)
- Znajomość oprogramowania aplikacji biznesowych (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Oprogramowanie biznesowe międzybranżowe (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Systemy CRM (CRM-Systeme), Oprogramowanie do zarządzania zamówieniami (Auftragsmanagement-Software))
 - Oprogramowanie biznesowe specyficzne dla branży (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Gotowe2zamówienie (Ready2order))
- Wiedza biznesowa (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metody analizy biznesowej (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Sprawozdawczość (Berichtswesen), Analiza trendów (Trendanalyse))
 - Obliczenia (Kalkulation) (z. B. Polityka cenowa (Preispolitik))
- Specyficzna dla branży wiedza o produktach i materiałach (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produkty medyczne i farmaceutyczne (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Doradztwo dotyczące wyrobów medycznych (Medizinprodukteberatung))
- Znajomość baz danych (Datenbankkenntnisse)
 - Zaawansowane analizy (Advanced Analytics)
- Umiejętności w zakresie handlu elektronicznego (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Płatności elektroniczne (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Opracowanie strategii e-commerce (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Opracowanie strategii C2C (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - Oprogramowanie e-commerce (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Usługi elektroniczne w przemyśle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Utrzymanie danych (Datenpflege) (z. B. Utrzymanie danych podstawowych (Stammdatenpflege))
 - Podstawowa wiedza o sprzęcie (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znajomość aplikacji biurowych (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znajomość stosowania arkuszy kalkulacyjnych (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znajomość zastosowań programów bazodanowych (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Luź (Slack))

- Znajomość aplikacji internetowych (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Zarządzanie portalem na Instagramie (Instagram-Portalmanagement), Zarządzanie portalem YouTube (Youtube-Portalmanagement))
- Wiedza o zakupach (Einkaufskenntnisse)
 - Zapewnienie dostępności towarów (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Zakupy operacyjne (Operativer Einkauf) (z. B. Negocjacje kontraktowe (Vertragsverhandlung))
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch) (z. B. Angielski biznesowy (Wirtschaftsenglisch))
- Znajomość naukowych metod pracy (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Ilościowe metody badawcze (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Analiza wizualna (Visual Analytics))
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskennntnisse)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz)
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Zarządzanie doświadczeniem klienta (Customer-Experience-Management))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami (Beziehungsmanagement) (z. B. Utrzymanie relacji (Beziehungspflege))
 - Zarządzanie eksportem (Exportmanagement)
 - Zarządzanie produktami (Produktmanagement) (z. B. Strategia produktu (Produktstrategie))
 - Strategiczny ład korporacyjny (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientacja rynkowa (Marktorientierung))
 - Zarządzanie zgodnością (Compliance Management) (z. B. Zgodność z ochroną danych (Datenschutz-Compliance))
 - Zarządzanie w branżach (Management in Branchen) (z. B. Zarządzanie detaliczne (Retail Management))
 - Rozwój biznesu (Business Development) (z. B. Projektowanie usług (Service Design))
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing kanału (Channel-Marketing)
 - Marketing polecający (Empfehlungsmarketing)
 - Reklama (Werbung)
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurencji (Konkurrenzanalyse), Analiza rynku (Marktanalysen))
 - Marketing sprzedaży (Vertriebsmarketing) (z. B. Marketing mody (Modemarketing))
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Organizacja wydarzeń marketingowych (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Koncepcja marketingowa (Marketingkonzeption) (z. B. Planowanie materiałów reklamowych (Planung von Werbemitteln))
 - Marketing internetowy (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Umiejętności multimedialne (Multimediakennntnisse)
 - Krzyż Rzeczywistości (Cross Reality) (z. B. Projektowanie interaktywnych prezentacji produktów (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Znajomość technologii komunikacyjnych i telekomunikacyjnych (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematyka (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Umiejętności zarządzania personelem (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Zarządzanie personelem (Personalführung)
- Wiedza księgowa (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Planowanie finansowe (Finanzplanung) (z. B. Budżetowanie (Budgetierung))
- Wiedza prawna (Rechtskenntnisse)
 - Prawo cywilne (Zivilrecht) (z. B. Ustawa o ochronie konsumentów (Konsumentenschutzgesetz))
 - Prawo gospodarcze (Wirtschaftsrecht) (z. B. Prawo reklamowe (Werberecht), Prawo handlu zagranicznego)

(Außenwirtschaftsrecht), Prawo dystrybucji (Vertriebsrecht))

- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przetwarzanie zapotrzebowania na zakup (Abwicklung der Bestellanforderungen), Wpis zamówienia (Auftragserfassung))
- Wiedza o SAP (SAP-Kenntnisse)
 - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
 - Moduły SAP (SAP-Module) (z. B. Zarządzanie danymi produktu SAP PDM (SAP PDM Product Data Management), SAP SD sprzedaż i logistyka sprzedaży (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Znajomość statystyki (Statistikkenntnisse)
 - Aplikacje statystyczne (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statystyki sprzedaży (Verkaufsstatistik))
- Zarządzanie zespołem (Teammanagement)
- Doradztwo biznesowe i podatkowe (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Doradztwo w zakresie zarządzania (Unternehmensberatung) (z. B. Doradztwo strategiczne (Strategische Beratung))
- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Opracowanie strategii sprzedaży (Entwicklung von Verkaufsstrategien), Strategie B2B (B2B-Strategien))
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung), Zapewnij aktywną sprzedaż produktów (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Sprzedaż konsultacyjna (Consultative Selling), Retoryka w sprzedaży (Rhetorik im Verkauf))
 - Administracja sprzedaży (Verkaufsadministration) (z. B. Wsparcie oddziału (Filialbetreuung))
 - Etykietowanie towarów (Warenauszeichnung) (z. B. Etykietowanie cen (Preisauszeichnung))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Zarządzanie kategoriami (Category Management)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Dystrybucja produktów (Vertrieb von Produkten)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Opracowanie strategii rynkowych (Entwicklung von Marktstrategien), Hakowanie wzrostu (Growth Hacking), Zarządzanie rurociągiem sprzedaży (Sales-Pipeline-Management))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Przygotowanie dokumentów prezentacyjnych (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen), Prowadzenie prezentacji online (Abhalten von Online-Präsentationen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Umiejętności przywódcze (Führungsqualitäten)
- Myślenie holistyczne (Ganzheitliches Denken)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Zrozumienie handlowe (Kaufmännisches Verständnis)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Przekonywanie (Überzeugungskraft)
- Talent organizacyjny (Organisationstalent)
- Chęć podróżowania (Reisebereitschaft)
- Talent sprzedażowy (Verkaufstalent)

Kompetencje cyfrowe według DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typowe poziomy umiejętności
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und

Fachausbildung)

- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(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

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe

(Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy

(Arbeitsumfeld)

- Usługi terenowe (Außendienst)
- Domowe biuro (Home Office)
- Miejsce pracy niezależne od lokalizacji (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Odpowiedzialność personelu (Personalverantwortung)
- Regularne podróże służbowe (Regelmäßige Dienstreisen)
- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Regionalny kierownik sprzedaży (Area-SalesmanagerIn)

Menedżer sprzedaży (VerkaufsleiterIn)

Organizator sprzedaży (VerkaufsorganisatorIn)

Menedżer sprzedaży (VertriebsleiterIn)

Specjalizacje zawodowe

(Berufsspezialisierungen)

Szef sprzedaży (Kierownik sprzedaży) (BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn))

Menedżer ds. marketingu kanału (Channel Marketing-ManagerIn)

Dyrektor ds. klientów (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))

Przedstawiciel ds. obsługi klienta (m/k) (Customer Service Representative (m/w))

Menedżer ds. sprzedaży cyfrowej (m/k) (Digital Sales Manager (m/w))

Menedżer sprzedaży wydarzeń (m/k) (Event Sales Manager (m/w))

Twórca sieci dealerskiej (HändlernetzentwicklerIn)

Menedżer sprzedaży międzynarodowej (m/k) (International Sales Manager (m/w))

Szef zespołu sprzedaży (LeiterIn des Vertriebsteams)

Menedżer w dziale eksportu (ManagerIn im Bereich Export)

Menedżer w dziale sprzedaży (ManagerIn im Bereich Vertrieb)

Analitik ds. marketingu i sprzedaży (Marketing- und Sales-AnalystIn)

Menedżer ds. Rynku (Kierownik sprzedaży) (MarktmanagerIn (SalesmanagerIn))

Pre-Sales-ManagerIn

Menedżer sprzedaży detalicznej (m/k) (Retail Manager (m/w))

Koordynator sprzedaży (m/k) (Sales Coordinator (m/w))

Dyrektor Sprzedaży (m/k) (Sales Director (m/w))

Dyrektor ds. sprzedaży (m/k) (Sales Executive (m/w))

Dyrektor Sprzedaży (VerkaufsdirektorIn)

Inżynier sprzedaży (Kierownik sprzedaży) (VerkaufsingenieurIn (SalesmanagerIn))

Menedżer sprzedaży (VerkaufsleiterIn)
Menedżer sprzedaży (VerkaufsmanagerIn)
Organizator sprzedaży (VerkaufsorganisatorIn)
Dyrektor Sprzedaży (VertriebsdirektorIn)
Menedżer sprzedaży (VertriebsleiterIn)
Menedżer sprzedaży w branży FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Menedżer sprzedaży w dziale sprzedaży (VertriebsleiterIn im Verkauf)
Kierownik sprzedaży w firmie przemysłowej (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Menedżer sprzedaży (VertriebsmanagerIn)
Kierownik ds. kontroli sprzedaży (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Menedżer Obszaru ds. Sprzedaży (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Regionalny kierownik sprzedaży (Area-SalesmanagerIn)
Menedżer Okręgowy ds. Sprzedaży (BezirksleiterIn im Verkauf)
Regionalny Menedżer Sprzedaży (GebietsverkaufsleiterIn)
Regionalny Menedżer Sprzedaży (GebietsverkaufsmanagerIn)
Regionalny Menedżer ds. Sprzedaży (RegionalleiterIn im Verkauf)
Regionalny Menedżer Wsparcia Sprzedaży (Regional Sales Support-ManagerIn)
Regionalny kierownik szlaków handlowych (m/k) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Menedżer terytorialny (m/k) (Territory Manager (m/w))

Menedżer wydarzeń w centrum handlowym (Mall-EventmanagerIn)

Menedżer konta (Account-ManagerIn)
Menedżer ds. przejęć (AkquisitionsmanagerIn)

Kierownik Oddziału Sprzedaży (FilialleiterIn im Verkauf)
Kierownik oddziału (Kierownik sprzedaży) (NiederlassungsleiterIn (SalesmanagerIn))
Lider zespołu ds. sprzedaży (m/k) (Teamleader im Verkauf (m/w))

Menedżer ds. e-biznesu (E-Business-ManagerIn)
Menedżer ds. biznesu internetowego (Internet-Business-ManagerIn)

Regionalny Menedżer Sprzedaży w Eksporcie (Area Sales-ManagerIn im Export)
Menedżer ds. eksportu (Kierownik sprzedaży) (ExportmanagerIn (SalesmanagerIn))
Menedżer sprzedaży eksportowej w branży FMCG (m/k) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Specjalista ds. sprzedaży (m/k) (Sales Professional (m/w))
Przedstawiciel handlowy (m/k) (Sales Representative (m/w))
Menedżer Wsparcia Sprzedaży (Sales Support-ManagerIn)

Trener sprzedaży (VerkaufstrainerIn)

Projektant doświadczeń klientów (m/k) (Kierownik sprzedaży) (Customer Experience Designer (m/w) (SalesmanagerIn))

Kierownik ds. sprzedaży technologii środowiskowych (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Menedżer ofert (Bid-ManagerIn)
- Menedżer ds. Rozwoju Biznesu (Business-Development-ManagerIn)
- Menedżer kategorii (Category-ManagerIn)
- Menedżer ds. relacji z klientami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Menedżer ds. handlu elektronicznego (E-Commerce-ManagerIn)
- Sprzedawca hurtowy (Großhandelskaufmann/-frau)
- Przedstawiciel handlowy (HandelsvertreterIn)
- Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)
- Menedżer ds. marketingu (MarketingmanagerIn)
- Sprzedawca telekomunikacji (TelekommunikationsverkäuferIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Biuro, marketing, finanse, prawo, bezpieczeństwo (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- Zarządzanie, organizacja (Management, Organisation)

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Kierownik sprzedaży (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Organizator sprzedaży (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Kierownik sprzedaży (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Kierownik sprzedaży (Sales-Manager/in)
- 760169 Regionalny Kierownik Sprzedaży (Area Sales-Manager/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(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)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Kierownik sprzedaży (SalesmanagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)