

Director de vânzări (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Activități principale (Haupttätigkeiten)

Managerii de vânzări sunt responsabili pentru atingerea obiectivelor de vânzări ale unei companii. Planificați, controlați și gestionați activitățile de vânzare și gestionați personalul de vânzări extern și intern. Controlați dezvoltarea comenzilor și cifrele de vânzări și dezvoltați programe de promovare a vânzărilor pentru clienți (de exemplu, oferte speciale), precum și pentru angajați (de exemplu, programe de bonusuri pentru vânzări). Clienții importanți sunt îngrijiți chiar de dvs.

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.

Venituri (Einkommen)

Director de vânzări câștigă între 2.150 și 4.350 euro brut pe lună (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

În funcție de nivelul de calificare, salariul de pornire poate fi mai mare (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică : 2.150 până la 3.490 euro brut (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Ocupația academică : 2.760 până la 4.350 euro brut (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Oportunități de angajare (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Managerii de vânzări lucrează în companii din toate sectoarele economiei.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Posturi vacante curente (Aktuelle Stellenangebote)

.... în serviciul online de plasare a locurilor de muncă AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **261**  către camera eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Abilități profesionale necesare în reclame (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- După vânzare (After-Sales)
- Pregătirea ofertelor (Angebotserstellung)
- Raportare (Berichtswesen)
- Responsabilitatea bugetară (Budgetverantwortung)
- Sisteme CRM (CRM-Systeme)
- Competențe de comerț electronic (E-Commerce-Kenntnisse)
- Dezvoltarea strategiilor de piață (Entwicklung von Marktstrategien)
- Sfaturi de finanțare (Finanzierungsberatung)
- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
- Analiza pieței (Marktanalysen)

- Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
- Programarea personalului (Personaldisposition)
- Managementul personalului (Personalführung)
- Prevânzare (Pre-Sales)
- Managementul produsului (Produktmanagement)
- Drept contractual (Vertragsrecht)

Alte competențe profesionale (Weitere berufliche Kompetenzen)

Competențe profesionale de bază (Berufliche Basiskompetenzen)

- Cunoștințe de afaceri (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskennntnisse)
- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskennntnisse)
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskennntnisse)

Competențe profesionale tehnice (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Competențe bancare și financiare (Bank- und Finanzwesen-Kennntnisse)
 - Sfaturi de finanțare (Finanzierungsberatung)
- Cunoștințe despre software pentru aplicații comerciale (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kennntnisse)
 - Software de afaceri multi-industrie (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. Systeme CRM (CRM-Systeme), Software de gestionare a comenzilor (Auftragsmanagement-Software))
 - Software de afaceri specific industriei (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Cunoștințe de afaceri (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metode de analiză a afacerilor (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Raportare (Berichtswesen), Analiza tendințelor (Trendanalyse))
 - Calcul (Kalkulation) (z. B. Politica de prețuri (Preispolitik))
- Cunoașterea produselor și a materialelor specifice industriei (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Produse medicale și farmaceutice (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Sfaturi privind dispozitivele medicale (Medizinprodukteberatung))
- Cunoașterea bazei de date (Datenbankkenntnisse)
 - Analize avansate (Advanced Analytics)
- Competențe de comerț electronic (E-Commerce-Kennntnisse)
 - Plăți electronice (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Dezvoltarea strategiilor de comerț electronic (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Dezvoltarea strategiilor C2C (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - Software de comerț electronic (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Servicii electronice în industrii (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Cunoașterea aplicațiilor IT (EDV-Anwendungskennntnisse)
 - Operarea software-ului intern (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Întreținerea datelor (Datenpflege) (z. B. Întreținerea datelor de bază (Stammdatenpflege))
 - Cunoștințe de bază despre hardware (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Cunoștințe despre aplicațiile software de birou (Bürosoftware-Anwendungskennntnisse) (z. B. Cunoștințe despre aplicația de calcul tabelar (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskennntnisse), Cunoștințe despre aplicațiile de baze de date (Datenbankprogramme-Anwendungskennntnisse), Slack (Slack))
 - Cunoștințe despre aplicații Internet (Internet-Anwendungskennntnisse) (z. B. Gestionarea portalului)

Instagram (Instagram-Portalmanagement), Gestionarea portalului YouTube (Youtube-Portalmanagement))

- Cunoștințe despre cumpărături (Einkaufskenntnisse)
 - Asigurarea disponibilității bunurilor (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Achiziții operaționale (Operativer Einkauf) (z. B. Negocierea contractului (Vertragsverhandlung))
- Competențe lingvistice străine (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleză (Englisch) (z. B. Engleză pentru afaceri (Wirtschaftsenglisch))
- Cunoașterea metodelor științifice de lucru (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Metode cantitative de cercetare (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Analize vizuale (Visual Analytics))
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Competență de consultanță (Beratungskompetenz)
 - Gestionarea contului cheie (Key Account Management)
 - Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management) (z. B. Managementul experienței clienților (Customer-Experience-Management))
- Abilități de management (Managementkenntnisse)
 - Managementul relațiilor (Beziehungsmanagement) (z. B. Menținerea relației (Beziehungspflege))
 - Managementul exporturilor (Exportmanagement)
 - Managementul produsului (Produktmanagement) (z. B. Strategia produsului (Produktstrategie))
 - Guvernanță corporativă strategică (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientarea către piață (Marktorientierung))
 - Managementul conformității (Compliance Management) (z. B. Respectarea protecției datelor (Datenschutz-Compliance))
 - Management în industrii (Management in Branchen) (z. B. Managementul comerțului cu amănuntul (Retail Management))
 - Dezvoltarea afacerilor (Business Development) (z. B. Proiectarea serviciului (Service Design))
- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
 - Marketing de canal (Channel-Marketing)
 - Marketing de recomandări (Empfehlungsmarketing)
 - Publicitate (Werbung)
 - Cercetare de piață (Marktforschung) (z. B. Analiza concurentului (Konkurrenzanalyse), Analiza pieței (Marktanalysen))
 - Marketing de vânzări (Vertriebsmarketing) (z. B. Marketing de modă (Modemarketing))
 - Promovarea vânzărilor (Verkaufsförderung) (z. B. Organizarea de evenimente de marketing (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Conceptul de marketing (Marketingkonzeption) (z. B. Planificarea materialului publicitar (Planung von Werbemitteln))
 - Marketing online (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Abilități multimedia (Multimediakenntnisse)
 - Cross Reality (Cross Reality) (z. B. Proiectarea prezentărilor interactive de produse (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Cunoașterea tehnologiilor de comunicații și telecomunicații (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematică (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Competențe de gestionare a personalului (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Managementul personalului (Personalführung)
- Cunoștințe contabile (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Planificare financiară (Finanzplanung) (z. B. Bugetare (Budgetierung))
- Cunoștințe juridice (Rechtskenntnisse)
 - Drept civil (Zivilrecht) (z. B. Legea privind protecția consumatorilor (Konsumentenschutzgesetz))
 - Dreptul afacerilor (Wirtschaftsrecht) (z. B. Legea publicității (Werberecht), Legea comerțului exterior)

(Außenwirtschaftsrecht), Legea distribuției (Vertriebsrecht))

- Prelucrare (Sachbearbeitung)
 - Procesarea comenzii (Auftragsabwicklung) (z. B. Prelucrarea cererilor de cumpărare (Abwicklung der Bestellanforderungen), Intrarea comenzii (Auftragserfassung))
- Cunoștințe SAP (SAP-Kenntnisse)
 - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
 - Module SAP (SAP-Module) (z. B. Gestionarea datelor de produs SAP PDM (SAP PDM Product Data Management), Vânzări SAP SD și logistică de vânzări (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Cunoașterea statisticilor (Statistikkenntnisse)
 - Aplicații statistice (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistici de vânzări (Verkaufsstatistik))
- Managementul echipei (Teammanagement)
- Consultanță în afaceri și impozitare (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Consultanță în management (Unternehmensberatung) (z. B. Sfaturi strategice (Strategische Beratung))
- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskenntnisse)
 - Strategii de vânzare (Verkaufsstrategien) (z. B. Dezvoltarea strategiilor de vânzare (Entwicklung von Verkaufsstrategien), Strategii B2B (B2B-Strategien))
 - Tehnologie de vânzare (Verkaufstechnik) (z. B. Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung), Asigurați vânzările active de produse (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Vânzare consultativă (Consultative Selling), Retorica în vânzări (Rhetorik im Verkauf))
 - Administrarea vânzărilor (Verkaufsadministration) (z. B. Suport sucursală (Filialbetreuung))
 - Etichetarea mărfurilor (Warenauszeichnung) (z. B. Etichetarea prețurilor (Preisauszeichnung))
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)
 - Managementul categoriei (Category Management)
 - Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
 - Distribuirea serviciilor (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribuția produselor (Vertrieb von Produkten)
 - Strategii și concepte de vânzare (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Dezvoltarea strategiilor de piață (Entwicklung von Marktstrategien), Hackingul creșterii (Growth Hacking), Managementul conductei de vânzări (Sales-Pipeline-Management))
- Abilități de prelegere și prezentare (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Pregătirea documentelor de prezentare (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Ținerea de prelegeri și prezentări (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Ținerea prezentărilor clienților (Abhalten von Kundenpräsentationen), Organizarea de prezentări online (Abhalten von Online-Präsentationen))

Competențe profesionale generale

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Abilități de conducere (Führungsqualitäten)
- Gândire holistică (Ganzheitliches Denken)
- Aspect bun (Gutes Auftreten)
- Afinitate IT (IT-Affinität)
- Înțelegere comercială (Kaufmännisches Verständnis)
- Abilități de comunicare (Kommunikationsstärke)
 - Persuasivitatea (Überzeugungskraft)
- Talent organizațional (Organisationstalent)
- Disponibilitatea de a călători (Reisebereitschaft)
- Talent în vânzări (Verkaufstalent)

Abilități digitale conform DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 De bază		2 lucrători independenți		3 Avansat		4 Foarte specializat	
Descriere: 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.							

Informații detaliate despre competențele digitale
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Domeniul de competență	Nivel (e) de competență de la ... la ...								Descriere
0 - Elemente de bază, acces și înțelegere digitală	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 - Manipularea informațiilor și a datelor	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 - Comunicare, interacțiuni și colaborare	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 - Creare, producere și publicare	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Securitatea și utilizarea durabilă a resurselor	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 - Rezolvarea problemelor, inovarea și învățarea continuă	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.

Formare, certificate, formare continuă
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Nivele tipice de calificare
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und

Fachausbildung)

- Ocupația academică (Akademischer Beruf)

Instruire

(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

Educație continuă

(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

Cunoașterea limbii germane conform 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.

Informații profesionale suplimentare (Weitere Berufsinfos)

Mediul de lucru

(Arbeitsumfeld)

- Serviciu de teren (Außendienst)
- Birou acasă (Home Office)
- Loc de muncă independent de locație (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Responsabilitatea personalului (Personalverantwortung)
- Călătorii regulate de afaceri (Regelmäßige Dienstreisen)
- Contact constant cu oamenii (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Chestionar de competențe

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Director de vânzări zona (Area-SalesmanagerIn)

Director de vânzări (VerkaufsleiterIn)

Organizator vânzări (VerkaufsorganisatorIn)

Director de vânzări (VertriebsleiterIn)

Specializări profesionale

(Berufsspezialisierungen)

Șef de vânzări (Director de vânzări) (BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn))

Manager de marketing pe canal (Channel Marketing-ManagerIn)

Chief Customer Officer (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))

Reprezentant Serviciu Clienți (m/f) (Customer Service Representative (m/w))

Manager de vânzări digitale (m/f) (Digital Sales Manager (m/w))

Manager de vânzări evenimente (m/f) (Event Sales Manager (m/w))

Dezvoltator de rețea de dealeri (HändlernetzentwicklerIn)

Manager de vânzări internaționale (m/f) (International Sales Manager (m/w))

Șeful echipei de vânzări (LeiterIn des Vertriebsteams)

Manager în departamentul de export (ManagerIn im Bereich Export)

Manager în departamentul de vânzări (ManagerIn im Bereich Vertrieb)

Analist de marketing și vânzări (Marketing- und Sales-AnalystIn)

Manager de piață (Director de vânzări) (MarktmanagerIn (SalesmanagerIn))

Pre-Sales-ManagerIn

Manager retail (m/f) (Retail Manager (m/w))

Coordonator vânzări (l/f) (Sales Coordinator (m/w))

Director de vânzări (m/f) (Sales Director (m/w))

Director de vânzări (m/f) (Sales Executive (m/w))

Director de vânzări (VerkaufsdirektorIn)

Inginer vânzări (Director de vânzări) (VerkaufsingenieurIn (SalesmanagerIn))

Director de vânzări (VerkaufsleiterIn)
Director de vânzări (VerkaufsmanagerIn)
Organizator vânzări (VerkaufsorganisatorIn)
Director de vânzări (VertriebsdirektorIn)
Director de vânzări (VertriebsleiterIn)
Director de vânzări în FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Director de vanzari in vanzari (VertriebsleiterIn im Verkauf)
Director de vânzări într-o companie industrială (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Director de vânzări (VertriebsmanagerIn)
Manager control vânzări (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Manager de zonă pentru vânzări (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Director de vânzări zona (Area-SalesmanagerIn)
District Manager în Vânzări (BezirksleiterIn im Verkauf)
Manager zonal de vanzari (GebietsverkaufsleiterIn)
Manager zonal de vanzari (GebietsverkaufsmanagerIn)
Director regional în vânzări (RegionalleiterIn im Verkauf)
Manager regional de asistență vânzări (Regional Sales Support-ManagerIn)
Manager regional de bandă comercială (I/f) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Manager teritorial (m/f) (Territory Manager (m/w))

Manager de evenimente Mall (Mall-EventmanagerIn)

Manager de cont (Account-ManagerIn)
Manager de achiziții (AkquisitionsmanagerIn)

Director de sucursala in vanzari (FilialleiterIn im Verkauf)
Director de sucursală (Director de vânzări) (NiederlassungsleiterIn (SalesmanagerIn))
Lider de echipă în vânzări (I/f) (Teamleader im Verkauf (m/w))

Manager E-Business (E-Business-ManagerIn)
Internet Business Manager (Internet-Business-ManagerIn)

Area Sales Manager in Export (Area Sales-ManagerIn im Export)
Manager de export (Director de vânzări) (ExportmanagerIn (SalesmanagerIn))
Manager vânzări export în sectorul FMCG (m/f) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Profesionist în vânzări (m/f) (Sales Professional (m/w))
Reprezentant de vânzări (I/f) (Sales Representative (m/w))
Manager suport vânzări (Sales Support-ManagerIn)

Trainer de vânzări (VerkaufstrainerIn)

Designer experiență client (h/f) (Director de vânzări) (Customer Experience Designer (m/w) (SalesmanagerIn))

Manager de vânzări pentru tehnologia mediului (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Profesii conexe (Verwandte Berufe)

- Manager de licitații (Bid-ManagerIn)
- Manager Dezvoltare Afaceri (Business-Development-ManagerIn)

- Manager categorie (Category-ManagerIn)
- Manager de relații cu clienții (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Manager de comerț electronic (E-Commerce-ManagerIn)
- Comerciant cu ridicata (Großhandelskaufmann/-frau)
- Agent comercial (HandelsvertreterIn)
- Manager de cont cheie (Key-Account-ManagerIn)
- Manager de marketing (MarketingmanagerIn)
- Agent de vânzări telecomunicații (TelekommunikationsverkäuferIn)

Alocarea în zonele și grupurile profesionale ale BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Birou, Marketing, Finanțe, Drept, Securitate (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Management, organizare (Management, Organisation)**

Comerț, logistică, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Vânzări, consultanță, achiziții (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Alocarea la clasificarea profesională AMS (șase cifre)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Director de vânzări (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Organizator de vânzări (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Director de vânzări (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Director de vânzări (Sales-Manager/in)
- 760169 Director de vânzări de zonă (Area Sales-Manager/in)

Informații în lexiconul vocațional

(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)

Informații în busola de antrenament

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Director de vânzări (SalesmanagerIn)



Textul a fost tradus automat din germană. Termenii germani sunt indicați între paranteze.

ACEST SERVICIU POT INCLUDE TRADUCERI OFERITE DE GOOGLE. GOOGLE DECLARĂ ORICE RESPONSABILITATE CU PRIVIRE LA TRADUCERI, EXPRESĂ SAU IMPLICITĂ, INCLUSIV ORICE RESPONSABILITATE PENTRU EXACTITATE, FIABILITATE ȘI ORICE RESPONSABILITATE IMPLICITĂ PENTRU EFICIENȚA PIEȚEI ȘI RESPONSABILITATE.

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.

Acest profil profesional a fost actualizat pe 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)