

Vedúci predaja (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Manažéri predaja sú zodpovední za dosiahnutie predajných cieľov spoločnosti. Plánujete, riadite a riadite predajné činnosti a riadite externých a interných pracovníkov predaja. Ovládate vývoj objednávok a údaje o predaji a vyvíjate programy podpory predaja pre zákazníkov (napr. Špeciálne ponuky) aj pre zamestnancov (napr. Programy bonusov za predaj). O dôležitých zákazníkoch sa staráte 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.

Príjem (Einkommen)

Vedúci predaja zarába od 2.150 do 4.350 eur hrubého mesačne (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 2.150 až 3.490 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 2.760 až 4.350 brutto eur (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Manažéri predaja pracujú v spoločnostiach vo všetkých sektoroch ekonomiky.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **261**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Profesionálne znalosti požadované v reklamách (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po predaji (After-Sales)
- Príprava ponúk (Angebotserstellung)
- Hlásenie (Berichtswesen)
- Rozpočtová zodpovednosť (Budgetverantwortung)
- CRM systémy (CRM-Systeme)
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kenntnisse)
- Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien)
- Finančné poradenstvo (Finanzierungsberatung)
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)

- Plánovanie personálu (Personaldisposition)
- Personálne riadenie (Personalführung)
- Predpredaj (Pre-Sales)
- Produktový manažment (Produktmanagement)
- Zmluvné právo (Vertragsrecht)

Ďalšie odborné schopnosti (Weitere berufliche Kompetenzen)

Základné odborné schopnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)

Technické odborné znalosti (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Bankové a finančné schopnosti (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Finančné poradenstvo (Finanzierungsberatung)
- Znalosť softvéru podnikových aplikácií (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medziodvetvový obchodný softvér (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM systémy (CRM-Systeme), Softvér na správu objednávok (Auftragsmanagement-Software))
 - Priemyselný obchodný softvér (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Obchodné znalosti (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metódy obchodnej analýzy (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Hlásenie (Berichtswesen), Analýza trendov (Trendanalyse))
 - Výpočet (Kalkulation) (z. B. Cenová politika (Preispolitik))
- Znalosti o výrobkoch a materiáli špecifické pre dané odvetvie (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Lekárske a farmaceutické výrobky (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Poradenstvo v oblasti zdravotníckych pomôcok (Medizinprodukteberatung))
- Znalosť databázy (Datenbankkenntnisse)
 - Advanced Analytics (Advanced Analytics)
- Schopnosti elektronického obchodu (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronické platby (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Rozvoj stratégií elektronického obchodu (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Rozvoj C2C stratégií (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - Softvér pre elektronický obchod (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Elektronické služby v priemysle (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Údržba údajov (Datenpflege) (z. B. Údržba kmeňových dát (Stammdatenpflege))
 - Základné znalosti hardvéru (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znalosť aplikácií kancelárskeho softvéru (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znalosť aplikácie tabuľkového procesora (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znalosť aplikácie databázových programov (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Slack (Slack))
 - Znalosť internetových aplikácií (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Správa portálu Instagram (Instagram-Portalmanagement), Správa portálu YouTube (Youtube-Portalmanagement))
- Znalosť nakupovania (Einkaufskenntnisse)

- Zabezpečenie dostupnosti tovaru (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
- Operatívny nákup (Operativer Einkauf) (z. B. Rokovanie o zmluve (Vertragsverhandlung))
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angličtina (Englisch) (z. B. Obchodná angličtina (Wirtschaftsenglisch))
- Znalosť vedeckých pracovných metód (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Metódy kvantitatívneho výskumu (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Vizuálna analýza (Visual Analytics))
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz)
 - Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Riadenie zákazníckej skúsenosti (Customer-Experience-Management))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Riadenie vzťahov (Beziehungsmanagement) (z. B. Udržiavanie vzťahov (Beziehungspflege))
 - Správa exportu (Exportmanagement)
 - Produktový manažment (Produktmanagement) (z. B. Produktová stratégia (Produktstrategie))
 - Strategické riadenie spoločnosti (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Orientácia na trh (Marktorientierung))
 - Riadenie súladu (Compliance Management) (z. B. Súlad s ochranou údajov (Datenschutz-Compliance))
 - Manažment v priemyselných odvetviach (Management in Branchen) (z. B. Retailový manažment (Retail Management))
 - Rozvoj obchodu (Business Development) (z. B. Návrh služby (Service Design))
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Channel Marketing (Channel-Marketing)
 - Marketing s odporúčaním (Empfehlungsmarketing)
 - Reklama (Werbung)
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Analýza konkurencie (Konkurrenzanalyse), Analýza trhu (Marktanalysen))
 - Marketing predaja (Vertriebsmarketing) (z. B. Módny marketing (Modemarketing))
 - Podpora predaja (Verkaufsförderung) (z. B. Organizácia marketingových akcií (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Marketingový koncept (Marketingkonzeption) (z. B. Plánovanie reklamných materiálov (Planung von Werbemitteln))
 - Online marketing (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Multimediálne schopnosti (Multimediakenntnisse)
 - Cross Reality (Cross Reality) (z. B. Návrh interaktívnych prezentácií produktov (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Znalosť komunikačných a telekomunikačných technológií (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Schopnosť riadenia personálu (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Personálne riadenie (Personalführung)
- Účtovné znalosti (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Finančné plánovanie (Finanzplanung) (z. B. Rozpočtovanie (Budgetierung))
- Právne znalosti (Rechtskenntnisse)
 - Občianske právo (Zivilrecht) (z. B. Zákon o ochrane spotrebiteľa (Konsumentenschutzgesetz))
 - Obchodné právo (Wirtschaftsrecht) (z. B. Právo reklamy (Werberecht), Právo zahraničného obchodu (Außenwirtschaftsrecht), Distribučné právo (Vertriebsrecht))
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Spracovanie požiadaviek na nákup (Abwicklung der

Bestellanforderungen), Zadanie objednávky (Auftragserfassung))

- Znalosť systému SAP (SAP-Kenntnisse)
 - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
 - Moduly SAP (SAP-Module) (z. B. Správa údajov o produktoch SAP PDM (SAP PDM Product Data Management), SAP SD predaj a logistika predaja (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Znalosť štatistiky (Statistikkenntnisse)
 - Štatistické aplikácie (Statistik-Anwendungen) (z. B. Štatistiky predaja (Verkaufsstatistik))
- Vedenie tímu (Teammanagement)
- Obchodné a daňové poradenstvo (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poradenstvo v oblasti riadenia (Unternehmensberatung) (z. B. Strategické rady (Strategische Beratung))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)
 - Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. Rozvoj predajných stratégií (Entwicklung von Verkaufsstrategien), B2B stratégia (B2B-Strategien))
 - Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Vyjednávanie o predaji (Verkaufsverhandlung), Zaisťovanie aktívneho predaja produktov (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Poradenský predaj (Consultative Selling), Rétorika v tržbách (Rhetorik im Verkauf))
 - Správa predaja (Verkaufsadministration) (z. B. Podpora pobočky (Filialbetreuung))
 - Označovanie tovaru (Warenauszeichnung) (z. B. Označovanie cien (Preisauszeichnung))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Vedenie kategórie (Category Management)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribúcia výrobkov (Vertrieb von Produkten)
 - Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Rozvoj trhových stratégií (Entwicklung von Marktstrategien), Hacking rastu (Growth Hacking), Manažment predajných kanálov (Sales-Pipeline-Management))
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Príprava prezentačných dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen), Organizovanie online prezentácií (Abhalten von Online-Präsentationen))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Vodcovské schopnosti (Führungsqualitäten)
- Holistické myslenie (Ganzheitliches Denken)
- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Obchodné porozumenie (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
 - Presvedčivosť (Überzeugungskraft)
- Organizačný talent (Organisationstalent)
- Ochota cestovať (Reisebereitschaft)
- Predajný talent (Verkaufstalent)

Digitálne zručnosti podľa DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 Živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: 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.							

Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Typické úrovne znalostí
(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und

Fachausbildung)

- Akademické zamestnanie (Akademischer Beruf)

Školenie

(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

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Terénna služba (Außendienst)
- Práca z domu (Home Office)
- Pracovisko nezávislé na mieste (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Zodpovednosť personálu (Personalverantwortung)
- Pravidelné služobné cesty (Regelmäßige Dienstreisen)
- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Manažér predaja oblasti (Area-SalesmanagerIn)

Manažér predaja (VerkaufsleiterIn)

Organizátor predaja (VerkaufsorganisatorIn)

Manažér predaja (VertriebsleiterIn)

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Vedúci predaja (Vedúci predaja) (BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn))

Channel Marketing Manager (Channel Marketing-ManagerIn)

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

Zástupca zákazníckeho servisu (m/f) (Customer Service Representative (m/w))

Manažér digitálneho predaja (m/f) (Digital Sales Manager (m/w))

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

Vývojár siete predajcov (HändlernetzentwicklerIn)

Manažér medzinárodného predaja (m/f) (International Sales Manager (m/w))

Vedúci obchodného tímu (LeiterIn des Vertriebsteams)

Manažér na oddelení exportu (ManagerIn im Bereich Export)

Manažér obchodného oddelenia (ManagerIn im Bereich Vertrieb)

Marketingový a obchodný analytik (Marketing- und Sales-AnalystIn)

Manažér trhu (Vedúci predaja) (MarktmanagerIn (SalesmanagerIn))

Pre-Sales-ManagerIn

Maloobchodný manažér (m/ž) (Retail Manager (m/w))

koordinátor predaja (m/ž) (Sales Coordinator (m/w))

Obchodný riaditeľ (m/f) (Sales Director (m/w))

Sales Executive (m/f) (Sales Executive (m/w))

Obchodný riaditeľ (VerkaufsdirektorIn)

Predajný technik (Vedúci predaja) (VerkaufsingenieurIn (SalesmanagerIn))

Manažér predaja (VerkaufsleiterIn)
Manažér predaja (VerkaufsmanagerIn)
Organizátor predaja (VerkaufsorganisatorIn)
Obchodný riaditeľ (VertriebsdirektorIn)
Manažér predaja (VertriebsleiterIn)
Manažér predaja v FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Manažér predaja v predaji (VertriebsleiterIn im Verkauf)
Manažér predaja v priemyselnom podniku (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Manažér predaja (VertriebsmanagerIn)
Manažér riadenia predaja (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Oblastný manažér pre predaj (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Manažér predaja oblasti (Area-SalesmanagerIn)
District Manager v predaji (BezirksleiterIn im Verkauf)
Manažér predaja oblasti (GebietsverkaufsleiterIn)
Manažér predaja oblasti (GebietsverkaufsmanagerIn)
Regionálny manažér predaja (RegionalleiterIn im Verkauf)
Regionálny manažér podpory predaja (Regional Sales Support-ManagerIn)
Regional Trade Lane Manager (m/f) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Manažér územia (m/ž) (Territory Manager (m/w))

Manažér podujatia Mall (Mall-EventmanagerIn)

Account Manager (Account-ManagerIn)
Manažér akvizície (AkquisitionsmanagerIn)

Vedúci pobočky v predaji (FilialleiterIn im Verkauf)
Vedúci pobočky (Vedúci predaja) (NiederlassungsleiterIn (SalesmanagerIn))
Vedúci tímu v oblasti predaja (m/z) (Teamleader im Verkauf (m/w))

E-Business Manager (E-Business-ManagerIn)
Internetový obchodný manažér (Internet-Business-ManagerIn)

Area Sales Manager v exporte (Area Sales-ManagerIn im Export)
Exportný manažér (Vedúci predaja) (ExportmanagerIn (SalesmanagerIn))
Manažér exportného predaja v sektore FMCG (m/f) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Sales Professional (m/f) (Sales Professional (m/w))
Obchodný zástupca (m/f) (Sales Representative (m/w))
Manažér podpory predaja (Sales Support-ManagerIn)

Tréner predaja (VerkaufstrainerIn)

Dizajnér zákazníckej skúsenosti (m/ž) (Vedúci predaja) (Customer Experience Designer (m/w) (SalesmanagerIn))

Manažér predaja pre environmentálne technológie (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Manažér ponuky (Bid-ManagerIn)
- Business Development Manager (Business-Development-ManagerIn)
- Manažér kategórie (Category-ManagerIn)
- Manažér vzťahov so zákazníkmi (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Manažér elektronického obchodu (E-Commerce-ManagerIn)
- Veľkoobchodník (Großhandelskaufmann/-frau)
- Obchodný zástupca (HandelsvertreterIn)
- Key Account Manager (Key-Account-ManagerIn)
- Marketingový manažér (MarketingmanagerIn)
- Predajca telekomunikácií (TelekommunikationsverkäuferIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Kancelária, marketing, financie, právo, bezpečnosť (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- **Vedenie, organizácia (Management, Organisation)**

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Predaj, poradenstvo, nákup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šesťmiestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Vedúci predaja (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Organizátor predaja (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Vedúci predaja (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Vedúci predaja (Sales-Manager/in)
- 760169 Area Sales Manager (Area Sales-Manager/in)

Informácie v odbornom lexiku

(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)

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Vedúci predaja (SalesmanagerIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOĽAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNÚ ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 31. Oktober 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 31. Oktober 2025.)