

Vodja prodaje (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Vodje prodaje so odgovorni za doseganje prodajnih ciljev podjetja. Načrtujete, nadzirate in upravljate prodajne dejavnosti ter vodite zunanje in notranje prodajno osebje. Nadzirate številke razvoja naročil in prodaje ter razvijate programe za pospeševanje prodaje za stranke (npr. Posebne ponudbe), pa tudi za zaposlene (npr. Programi bonusov za prodajo). Za pomembne stranke poskrbite 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 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.

Dohodek (Einkommen)

Vodja prodaje zasluži od 2.150 do 4.350 evrov bruto na mesec (SalesmanagerInnen verdienen ab 2.150 bis 4.350 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 2.150 do 3.490 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.150 bis 3.490 Euro brutto)
- Akademski poklic : 2.760 do 4.350 evro bruto (Akademischer Beruf: 2.760 bis 4.350 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje prodaje delajo v podjetjih v vseh sektorjih gospodarstva.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Trenutna prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **284**  v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po prodaji (After-Sales)
- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Poročanje (Berichtswesen)
- Proračunska odgovornost (Budgetverantwortung)
- CRM sistemi (CRM-Systeme)
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
- Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien)
- Finančno svetovanje (Finanzierungsberatung)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)

- Načrtovanje razporeditve osebja (Personaldisposition)
- Upravljanje osebja (Personalführung)
- Predprodaja (Pre-Sales)
- Upravljanje izdelkov (Produktmanagement)
- Pogodbeno pravo (Vertragsrecht)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

Tehnično strokovno znanje (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Bančne in finančne sposobnosti (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Finančno svetovanje (Finanzierungsberatung)
- Poznavanje poslovne programske opreme (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Medindustrijska poslovna programska oprema (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM sistemi (CRM-Systeme), Programska oprema za upravljanje naročil (Auftragsmanagement-Software))
 - Industrijska programska oprema (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Poslovno znanje (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Metode poslovne analize (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Poročanje (Berichtswesen), Analiza trendov (Trendanalyse))
 - Izračun (Kalkulation) (z. B. Cenovna politika (Preispolitik))
- Znanje o izdelkih in materialih, specifičnih za industrijo (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Medicinski in farmacevtski izdelki (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Svetovanje o medicinskih pripomočkih (Medizinprodukteberatung))
- Poznavanje baze podatkov (Datenbankkenntnisse)
 - Napredna analitika (Advanced Analytics)
- Spretnosti e-trgovine (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Elektronska plačila (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Razvoj strategij e-trgovine (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Razvoj C2C strategij (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - Programska oprema za e -trgovino (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
 - Elektronske storitve v industriji (Elektronische Dienstleistungen in Branchen) (z. B. Fintech (Fintech))
- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Vzdrževanje podatkov (Datenpflege) (z. B. Vzdrževanje glavnih podatkov (Stammdatenpflege))
 - Osnovno znanje o strojni opremi (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Znanje o uporabi pisarniške programske opreme (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Znanje o uporabi preglednic (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Znanje o uporabi programov zbirk podatkov (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Sproščeno (Slack))
 - Poznavanje internetnih aplikacij (Internet-Anwendungskenntnisse) (z. B. Upravljanje portala Instagram (Instagram-Portalmanagement), Upravljanje portala Youtube (Youtube-Portalmanagement))
- Nakupovalno znanje (Einkaufskenntnisse)

- Zagotavljanje razpoložljivosti blaga (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
- Operativni nakup (Operativer Einkauf) (z. B. Pogajanja o pogodbi (Vertragsverhandlung))
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angleščina (Englisch) (z. B. Poslovna angleščina (Wirtschaftsenglisch))
- Poznavanje znanstvenih metod dela (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Kvantitativne raziskovalne metode (Quantitative Forschungsmethoden) (z. B. Visual Analytics (Visual Analytics))
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz)
 - Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
 - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Upravljanje izkušenj s strankami (Customer-Experience-Management))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje odnosov (Beziehungsmanagement) (z. B. Vzdrževanje odnosov (Beziehungspflege))
 - Upravljanje izvoza (Exportmanagement)
 - Upravljanje izdelkov (Produktmanagement) (z. B. Produktna strategija (Produktstrategie))
 - Strateško upravljanje podjetij (Strategische Unternehmensführung) (z. B. Tržna usmerjenost (Marktorientierung))
 - Upravljanje skladnosti (Compliance Management) (z. B. Skladnost z varstvom podatkov (Datenschutz-Compliance))
 - Upravljanje v industriji (Management in Branchen) (z. B. Upravljanje maloprodaje (Retail Management))
 - Poslovni razvoj (Business Development) (z. B. Oblikovanje storitev (Service Design))
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
 - Kanalsko trženje (Channel-Marketing)
 - Referenčno trženje (Empfehlungsmarketing)
 - Oglaševanje (Werbung)
 - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Analiza konkurence (Konkurrenzanalyse), Analiza trga (Marktanalysen))
 - Prodajni marketing (Vertriebsmarketing) (z. B. Modni marketing (Modemarketing))
 - Pospeševanje prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Organizacija trženjskih dogodkov (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Trženjski koncept (Marketingkonzeption) (z. B. Načrtovanje oglasnega materiala (Planung von Werbemitteln))
 - Spletno trženje (Online-Marketing) (z. B. Google Analytics (Google Analytics))
- Multimedijske spretnosti (Multimediakenntnisse)
 - Križna resničnost (Cross Reality) (z. B. Oblikovanje interaktivnih predstavitev izdelkov (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Poznavanje komunikacijskih in telekomunikacijskih tehnologij (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Telematika (Telematik) (z. B. M2M (M2M))
- Spretnosti upravljanja osebja (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Upravljanje osebja (Personalführung)
- Računovodsko znanje (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Finančno načrtovanje (Finanzplanung) (z. B. Priprava proračuna (Budgetierung))
- Pravno znanje (Rechtskenntnisse)
 - Civilno pravo (Zivilrecht) (z. B. Zakon o varstvu potrošnikov (Konsumentenschutzgesetz))
 - Poslovno pravo (Wirtschaftsrecht) (z. B. Oglaševalsko pravo (Werberecht), Pravo zunanje trgovine (Außenwirtschaftsrecht), Zakon o distribuciji (Vertriebsrecht))
- Obdelava (Sachbearbeitung)
 - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Obdelava zahtevkov za nakup (Abwicklung der

Bestellanforderungen), Vnos naročila (Auftragserfassung))

- SAP znanje (SAP-Kenntnisse)
 - Poslovni paket SAP (SAP Business Suite) (z. B. SAP CRM (SAP CRM))
 - SAP moduli (SAP-Module) (z. B. SAP PDM Upravljanje podatkov o izdelkih (SAP PDM Product Data Management), SAP SD prodaja in prodajna logistika (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Poznavanje statistike (Statistikkenntnisse)
 - Statistične aplikacije (Statistik-Anwendungen) (z. B. Statistika prodaje (Verkaufsstatistik))
- Vodenje ekipe (Teammanagement)
- Poslovno in davčno svetovanje (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Poslovno svetovanje (Unternehmensberatung) (z. B. Strateški nasveti (Strategische Beratung))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. Razvoj prodajnih strategij (Entwicklung von Verkaufsstrategien), B2B strategije (B2B-Strategien))
 - Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung), Zagotovite aktivno prodajo izdelkov (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Posvetovalna prodaja (Consultative Selling), Retorika pri prodaji (Rhetorik im Verkauf))
 - Upravljanje prodaje (Verkaufsadministration) (z. B. Podpora podružnicam (Filialbetreuung))
 - Označevanje blaga (Warenauszeichnung) (z. B. Označevanje cen (Preisauszeichnung))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Upravljanje kategorij (Category Management)
 - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
 - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Distribucija izdelkov (Vertrieb von Produkten)
 - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Razvoj tržnih strategij (Entwicklung von Marktstrategien), Vdiranje rasti (Growth Hacking), Vodenje prodajnega kanala (Sales-Pipeline-Management))
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Priprava predstavitvenih dokumentov (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen), Izvajanje spletnih predstavitev (Abhalten von Online-Präsentationen))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Vodstvene sposobnosti (Führungsqualitäten)
- Holistično razmišljanje (Ganzheitliches Denken)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komercialno razumevanje (Kaufmännisches Verständnis)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
 - Prepričljivost (Überzeugungskraft)
- Organizacijski talent (Organisationstalent)
- Pripravljenost na potovanje (Reisebereitschaft)
- Prodajni talent (Verkaufstalent)

**Digitalne veščine glede na DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Osnovno		2 samozaposlena		3 Napredno		4 Visoko specializirani	
<p>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.</p>							

**Podrobne informacije o digitalnih veščinah
(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)**

Področje pristojnosti	Stopnje usposobljenosti od ... do ...								Opis
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje	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 - Ravnanje z informacijami in podatki	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 in sodelovanje	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 - Ustvarjanje, produkcija in objava	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Varnost in trajnostna raba virov	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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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.

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

**Tipične stopnje spretnosti
(Typische Qualifikationsniveaus)**

- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)

- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

Usposabljanje (Ausbildung)

BHS - Berufsbildende höhere Schule [NQRV](#)

- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftliche Berufe

Hochschulstudien [NQRVII](#) [NQRVIII](#)

- Medien, Design, Kunst, Kommunikation
 - Kommunikation und Informationsdesign
- Wirtschaft, Recht, Management
 - Handel, Logistik- und Transportmanagement
 - Marketing und Sales

Nadaljnje izobraževanje (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

Znanje nemščine po 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.

Dodatne strokovne informacije

(Weitere Berufsinfos)

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Služba na terenu (Außendienst)
- Domača pisarna (Home Office)
- Lokacijsko neodvisno delovno mesto (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Kadrovska odgovornost (Personalverantwortung)
- Redna službena potovanja (Regelmäßige Dienstreisen)
- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Vodja prodaje (BereichsleiterIn im Verkauf)

Vodja trženja kanala (Channel Marketing-ManagerIn)

Glavni uradnik za stranke (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))

Predstavnik službe za stranke (m/ž) (Customer Service Representative (m/w))

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

Vodja prodaje dogodkov (m/ž) (Event Sales Manager (m/w))

Razvijalec trgovske mreže (HändlernetzentwicklerIn)

Vodja mednarodne prodaje (m/ž) (International Sales Manager (m/w))

Vodja prodajnega tima (LeiterIn des Vertriebsteams)

Vodja izvoznega oddelka (ManagerIn im Bereich Export)

Vodja v komercialnem oddelku (ManagerIn im Bereich Vertrieb)

Analitik trženja in prodaje (Marketing- und Sales-AnalystIn)

Vodja trga (MarktmanagerIn)

Pre-Sales-ManagerIn

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

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

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

Komercialist (m/ž) (Sales Executive (m/w))

Direktor prodaje (VerkaufsdirektorIn)

Prodajni inženir (VerkaufsingenieurIn)

Vodja prodaje (VerkaufsleiterIn)

Vodja prodaje (VerkaufsmanagerIn)

Organizator prodaje (VerkaufsorganisatorIn)

Direktor prodaje (VertriebsdirektorIn)

Vodja prodaje (VertriebsleiterIn)

Vodja prodaje v FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)

Vodja prodaje v prodaji (VertriebsleiterIn im Verkauf)

Vodja prodaje v industrijskem podjetju (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)

Vodja prodaje (VertriebsmanagerIn)
Vodja nadzora prodaje (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Področni vodja prodaje (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Območni vodja prodaje (Area-SalesmanagerIn)
Območni vodja v prodaji (BezirksleiterIn im Verkauf)
Območni vodja prodaje (GebietsverkaufsleiterIn)
Območni vodja prodaje (GebietsverkaufsmanagerIn)
Regionalni vodja v prodaji (RegionalleiterIn im Verkauf)
Regionalni vodja podpore prodaji (Regional Sales Support-ManagerIn)
Regional Trade Lane Manager (m/ž) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Teritorialni vodja (m/ž) (Territory Manager (m/w))

Vodja dogodkov v nakupovalnem središču (Mall-EventmanagerIn)

Vodja računa (Account-ManagerIn)
Vodja prevzemov (AkquisitionsmanagerIn)

Vodja podružnice v prodaji (FilialleiterIn im Verkauf)
Vodja podružnice (NiederlassungsleiterIn)
Vodja ekipe v prodaji (m/ž) (Teamleader im Verkauf (m/w))

Vodja e-poslovanja (E-Business-ManagerIn)
Internet Business Manager (Internet-Business-ManagerIn)

Področni vodja prodaje v izvozu (Area Sales-ManagerIn im Export)
Vodja izvoza (ExportmanagerIn)
Vodja izvozne prodaje v sektorju FMCG (m/ž) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Prodajni strokovnjak (m/ž) (Sales Professional (m/w))
Prodajni zastopnik (m/ž) (Sales Representative (m/w))
Vodja podpore prodaji (Sales Support-ManagerIn)

Prodajni trener (VerkaufstrainerIn)

Oblikovalec uporabniške izkušnje (m/ž) (Customer Experience Designer (m/w))

Vodja prodaje okoljske tehnologije (SalesmanagerIn für Umwelttechnik)

Strokovnjak za blagovno znamko delodajalca (m/ž) (Employer Branding Specialist (m/w))

Sorodni poklici (Verwandte Berufe)

- Upravitelj ponudb (Bid-ManagerIn)
- Vodja poslovnega razvoja (Business-Development-ManagerIn)
- Vodja kategorij (Category-ManagerIn)
- Vodja odnosov s strankami (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Upravitelj e-trgovine (E-Commerce-ManagerIn)
- Trgovec na debelo (Großhandelskaufmann/-frau)
- Komercialni zastopnik (HandelsvertreterIn)
- Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)

- Vodja trženja (MarketingmanagerIn)
- Prodajalec telekomunikacij (TelekommunikationsverkäuferIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Pisarna, trženje, finance, pravo, varnost (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

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

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

- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)






Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Vodja prodaje (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Organizator prodaje (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Vodja prodaje (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Vodja prodaje (Sales-Manager/in)
- 760169 Vodja prodaje na območju (Area Sales-Manager/in)


Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  Area-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  E-Business-ManagerIn (Uni/FH/PH)
-  ExportmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  SalesmanagerIn für Umwelttechnik (Uni/FH/PH)

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Vodja prodaje (SalesmanagerIn)



Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN 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 JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 01. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 01. November 2025.)