

Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Менеджери з продажу відповідають за досягнення цілей продажів компанії. Ви будете планувати, контролювати та керувати торговою діяльністю та керувати співробітниками відділу продажів та офісу збуту. Ви контролюєте розробку замовлень і показників продажів, а також розробляєте програми стимулювання збуту як для клієнтів (наприклад, спеціальні пропозиції), так і для співробітників (наприклад, бонусні програми збуту). Ви піклуєтесь про важливих клієнтів або піклуєтесь про них.

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.

Дохід (Einkommen)

Менеджер з продажу (м/ж) заробляє від 1.990 євро до 3.930 євро брутто на місяць (SalesmanagerInnen verdienen ab 1.990 Euro bis 3.930 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 1.990 до 3.170 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 1.990 bis 3.170 Euro brutto)
- Академічна професія : від 2.550 до 3.930 євро брутто (Akademischer Beruf: 2.550 bis 3.930 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Менеджери з продажу працюють у компаніях усіх галузей економіки.

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

.... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)250  до кімнати eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Після продажу (After-Sales)
- Створення пропозиції (Angebotserstellung)
- Звітність (Berichtswesen)
- Бюджетна відповідальність (Budgetverantwortung)
- CRM системи (CRM-Systeme)
- Навички електронної комерції (E-Commerce-Kenntnisse)
- Розробка ринкових стратегій (Entwicklung von Marktstrategien)
- Фінансові поради (Finanzierungsberatung)
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
- Аналіз ринку (Marktanalysen)

- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Розклад персоналу (Personaldisposition)
- Управління персоналом (Personalführung)
- Попередній продаж (Pre-Sales)
- Управління продуктом (Produktmanagement)
- Договірне право (Vertragsrecht)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennnisse)
- Навички продажів (Verkaufskennnisse)
- Навички продажів (Vertriebskennnisse)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Банківські та фінансові навички (Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse)
 - Фінансові поради (Finanzierungsberatung)
- Знання програмного забезпечення бізнес-додатків (Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse)
 - Міжгалузеве програмне забезпечення для бізнесу (Branchenübergreifende Unternehmenssoftware) (z. B. CRM системи (CRM-Systeme), Кассандро (Kassandra), Офіці (Offisy), Етрон наR (Etron onR), Програмне забезпечення для керування замовленнями (Auftragsmanagement-Software))
 - Спеціальне програмне забезпечення для бізнесу (Branchenspezifische Unternehmenssoftware) (z. B. Ready2order (Ready2order))
- Знання бізнесу (Betriebswirtschaftskenntnisse)
 - Методи бізнес-аналізу (Betriebswirtschaftliche Analysemethoden) (z. B. Звітність (Berichtswesen), Аналіз тенденцій (Trendanalyse))
 - Розрахунок (Kalkulation) (z. B. Цінова політика (Preispolitik))
- Знання галузевих продуктів і матеріалів (Branchenspezifische Produkt- und Materialkenntnisse)
 - Медичні вироби та фармацевтична продукція (Medizinprodukte und pharmazeutische Produkte) (z. B. Рекомендації щодо медичних виробів (Medizinprodukteberatung))
- Знання бази даних (Datenbankkenntnisse)
 - Розширена аналітика (Advanced Analytics)
- Навички електронної комерції (E-Commerce-Kenntnisse)
 - Електронні платежі (Elektronischer Zahlungsverkehr)
 - Розробка стратегій електронної комерції (Entwicklung von E-Commerce-Strategien) (z. B. Розробка C2C стратегій (Entwicklung von C2C-Strategien))
 - електронні фінанси (E-Finance) (z. B. Фінтех (Fintech))
 - Програмне забезпечення для електронної комерції (E-Commerce-Software) (z. B. Salesforce (Salesforce))
- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
 - Ведення даних (Datenpflege) (z. B. Ведення основних даних (Stammdatenpflege))
 - Базові знання обладнання (Hardwaregrundkenntnisse)
 - Знання офісного програмного забезпечення (Bürosoftware-Anwendungskenntnisse) (z. B. Навички роботи з електронними таблицями (Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Знання застосування презентаційних програм (Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse), Знання

програми баз даних (Datenbankprogramme-Anwendungskenntnisse), Слабкість (Slack))

- Навички закупівлі (Einkaufskenntnisse)
 - Забезпечення наявності товарів (Sicherstellung der Warenverfügbarkeit)
 - Оперативні закупівлі (Operativer Einkauf) (з. В. Укладання договору (Vertragsverhandlung))
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch) (з. В. Ділова англійська (Wirtschaftsenglisch))
- Знання методів наукової роботи (Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden)
 - Кількісні методи дослідження (Quantitative Forschungsmethoden) (з. В. Візуальна аналітика (Visual Analytics))
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskennnisse)
 - Консультаційна компетентність (Beratungskompetenz) (з. В. Консультація клієнтів у сфері продажів (Kundenberatung im Vertrieb))
 - Підтримка філій (Filialbetreuung)
 - Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (з. В. Управління клієнтським досвідом (Customer-Experience-Management))
- Навички управління (Managementkenntnisse)
 - Управління відносинами (Beziehungsmanagement) (з. В. Підтримка відносин (Beziehungspflege))
 - Управління експортом (Exportmanagement)
 - Управління продуктом (Produktmanagement) (з. В. Стратегія продукту (Produktstrategie))
 - Управління роздрібною торгівлею (Retail Management)
 - Стратегічне управління (Strategische Unternehmensführung) (з. В. Орієнтація на ринок (Marktorientierung))
 - Управління відповідністю (Compliance Management) (з. В. Дотримання конфіденційності (Datenschutz-Compliance))
 - Розвиток бізнесу (Business Development) (з. В. Дизайн сервісу (Service Design))
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Канальний маркетинг (Channel-Marketing)
 - Реферальний маркетинг (Empfehlungsmarketing)
 - Реклама (Werbung)
 - Дослідження ринку (Marktforschung) (з. В. Аналіз конкурентів (Konkurrenzanalyse), Аналіз ринку (Marktanalysen))
 - Маркетинг продажів (Vertriebsmarketing) (з. В. Модний маркетинг (Modemarketing))
 - Просування (Verkaufsförderung) (з. В. Організація маркетингових заходів (Organisation von Marketingveranstaltungen))
 - Концепція маркетингу (Marketingkonzeption) (з. В. Планування рекламного матеріалу (Planung von Werbemitteln))
 - Інтернет-маркетинг (Online-Marketing) (з. В. Управління порталом Instagram (Instagram-Portalmanagement), Управління порталом Youtube (Youtube-Portalmanagement), Google Analytics (Google Analytics))
- Мультимедійні навички (Multimediakenntnisse)
 - Перехресна реальність (Cross Reality) (з. В. Дизайн інтерактивних презентацій продуктів (Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen))
- Знання комунікаційних та телекомунікаційних технологій (Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kenntnisse)
 - Телематика (Telematik) (з. В. M2M (M2M))
- Навички управління персоналом (Personalmanagement-Kenntnisse)
 - Управління персоналом (Personalführung)
- Знання мови програмування (Programmiersprachen-Kenntnisse)
 - Мови сценарію (Script-Sprachen) (з. В. Vue.js (Vue.js))

- Знання бухгалтерського обліку (Rechnungswesen-Kenntnisse)
 - Фінансове планування (Finanzplanung) (з. В. Бюджетування (Budgetierung))
- юридичні знання (Rechtskenntnisse)
 - цивільне право (Zivilrecht) (з. В. Закон про захист прав споживачів (Konsumentenschutzgesetz))
 - Господарське право (Wirtschaftsrecht) (з. В. Закон про рекламу (Werberecht), Право зовнішньої торгівлі (Außenwirtschaftsrecht), Право розповсюдження (Vertriebsrecht))
- обробки (Sachbearbeitung)
 - Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (з. В. Обробка заявок на закупівлю (Abwicklung der Bestellanforderungen), Введення замовлення (Auftragserfassung), Опрацювання тендерних пропозицій (Abwicklung von Ausschreibungen))
- Знання SAP (SAP-Kenntnisse)
 - SAP Business Suite (SAP Business Suite) (з. В. SAP CRM (SAP CRM))
 - Модулі SAP (SAP-Module) (з. В. Управління даними про продукт SAP PDM (SAP PDM Product Data Management), SAP SD Sales and Sales Logistics (SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik))
- Знання статистики (Statistikkenntnisse)
 - Статистичні програми (Statistik-Anwendungen) (з. В. Статистика продажів (Verkaufsstatistik))
- Керівництво командою (Teammanagement)
- Бізнес та податкові консультації (Unternehmens- und Steuerberatung)
 - Бізнес-консалтинг (Unternehmensberatung) (з. В. Стратегічний консалтинг (Strategische Beratung))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (з. В. Розробка стратегій збуту (Entwicklung von Verkaufsstrategien), B2B стратегії (B2B-Strategien))
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (з. В. Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung), Забезпечення активного збуту продукції (Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs), Консультативний продаж (Consultative Selling), Риторика в продажах (Rhetorik im Verkauf))
 - Маркування товарів (Warenauszeichnung) (з. В. Ціни (Preisauszeichnung))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
 - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Реалізація продукції (Vertrieb von Produkten)
 - Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte) (з. В. Розробка ринкових стратегій (Entwicklung von Marktstrategien), зростання злом (Growth Hacking), Управління конвеєром продажів (Sales-Pipeline-Management))
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Створення презентаційних документів (Erstellung von Präsentationsunterlagen)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (з. В. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen), Проведення онлайн-презентацій (Abhalten von Online-Präsentationen))

Передача професійних навичок

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Лідерські якості (Führungsqualitäten)
- Цілісне мислення (Ganzheitliches Denken)
- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- ІТ-спорідненість (IT-Affinität)
- Комерційне розуміння (Kaufmännisches Verständnis)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - сила переконання (Überzeugungskraft)
- Організаційний талант (Organisationstalent)
- Готовність подорожувати (Reisebereitschaft)
- Талант продажів (Verkaufstalent)

**Цифрові навички згідно з DigComp
(Digitale Kompetenzen nach DigComp)**

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: 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>							

Детальна інформація про цифрові навички (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння	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 - Обробка інформації та даних	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 - Спілкування, взаємодія та співпраця	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 - Створення, виготовлення та публікація	1	2	3	4	5	6	7	8	SalesmanagerInnen müssen digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und in bestehende digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Безпека та стале використання ресурсів	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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання	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.

Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації (Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)

Типові рівні кваліфікації (Typische Qualifikationsniveaus)

- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und

Fachausbildung)

- Академічна професія (Akademischer Beruf)

Освіта

(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

Сертифікати та ступені підготовки (Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse)

- EBC*L (EBC*L)
 - EBC*L знання планування (EBC*L Planungswissen)
- Сертифікати SAP (SAP-Zertifikate)
 - Паспорт компетенції SAP (SAP Competence Pass)
 - Основні завдання SAP (SAP Core Basic Tasks) (z. B. Основні завдання з продажу SAP (SAP Core Sales Tasks))

Неперервна освіта

(Weiterbildung)

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

- E-Procurement
- ERP-Systeme
- Exportmanagement
- Produktmanagement
- Prozessmanagement
- Betriebswirtschaft
- eBusiness
- Handelsrecht
- Marketing
- Suchmaschinenmarketing

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Hochschulstudien - Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen
- Hochschulstudien - Marketing und Sales
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Fachspezifische Universitäts- und Fachhochschullehrgänge
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProduktmanagerIn
- Zertifikat ProzessmanagerIn

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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- Польова служба (Außendienst)
- домашній офіс (Home Office)
- Незалежне від місця розташування робоче місце (Ortsunabhängiger Arbeitsplatz)
- Відповідальність персоналу (Personalverantwortung)
- Регулярні відрядження (Regelmäßige Dienstreisen)
- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Начальник відділу продажів (BereichsleiterIn im Verkauf)
Менеджер з маркетингу каналу (Channel Marketing-ManagerIn)
Головний спеціаліст із роботи з клієнтами (CCO) (Chief Customer Officer (CCO))
Представник по роботі з клієнтами (ч/ж) (Customer Service Representative (m/w))
Digital Sales Manager (м/ж) (Digital Sales Manager (m/w))
Менеджер з продажу заходів (м/ж) (Event Sales Manager (m/w))
Розробник дилерської мережі (HändlernetzentwicklerIn)
Менеджер з міжнародних продажів (м/ж) (International Sales Manager (m/w))
Керівник торгової групи (LeiterIn des Vertriebsteams)
Менеджер відділу експорту (ManagerIn im Bereich Export)
Менеджер відділу збуту (ManagerIn im Bereich Vertrieb)
Аналітик з маркетингу та продажів (Marketing- und Sales-AnalystIn)
Менеджер ринку (MarktmanagerIn)
Роздрібний менеджер (м/ж) (Retail Manager (m/w))
Координатор продажів (м/ж) (Sales Coordinator (m/w))
Директор з продажу (м/ж) (Sales Director (m/w))
Продавець (м/ж) (Sales Executive (m/w))
Директор з продажу (VerkaufsdirektorIn)
Інженер з продажу (VerkaufsingenieurIn)

Менеджер з продажу (VerkaufsleiterIn)
Менеджер з продажу (VerkaufsmanagerIn)
Організатор продажів (VerkaufsorganisatorIn)
Директор з продажу (VertriebsdirektorIn)
Менеджер з продажу (VertriebsleiterIn)
Менеджер з продажу FMCG (VertriebsleiterIn im Bereich FMCG)
Менеджер відділу продажів (VertriebsleiterIn im Verkauf)
Менеджер з продажу промислової компанії (VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb)
Менеджер з продажу (VertriebsmanagerIn)
Менеджер з контролю за продажами (VertriebssteuerungsmanagerIn)

Менеджер по збуту (Area-ManagerIn für Vertrieb)
Менеджер з продажу по території (Area-SalesmanagerIn)
Районний менеджер з продажу (BezirksleiterIn im Verkauf)
Менеджер з продажу на території (GebietsverkaufsleiterIn)
Менеджер з продажу на території (GebietsverkaufsmanagerIn)
Регіональний менеджер з продажу (RegionalleiterIn im Verkauf)
Регіональний менеджер з підтримки продажів (Regional Sales Support-ManagerIn)
Менеджер регіональної торгівлі (м/ж) (Regional Trade Lane Manager (m/w))
Менеджер по територіям (ч/ж) (Territory Manager (m/w))

Менеджер заходів торгового центру (Mall-EventmanagerIn)

Менеджер по роботі з клієнтами (Account-ManagerIn)
Менеджер із закупівель (AkquisitionsmanagerIn)

Менеджер відділу продажів (FilialleiterIn im Verkauf)
Керівник філії (NiederlassungsleiterIn)
Керівник групи продажів (м/ж) (Teamleader im Verkauf (m/w))

Менеджер електронного бізнесу (E-Business-ManagerIn)
Менеджер Інтернет-бізнесу (Internet-Business-ManagerIn)

Менеджер з продажу на експорт (Area Sales-ManagerIn im Export)
Менеджер з експорту (ExportmanagerIn)
Менеджер з експортних продажів у сфері FMCG (м/ж) (Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w))

Продавець (м/ж) (Sales Professional (m/w))
Торговий представник (м/ж) (Sales Representative (m/w))
Менеджер з підтримки продажів (Sales Support-ManagerIn)

Тренер з продажу (VerkaufstrainerIn)

Дизайнер клієнтського досвіду (м/ж) (Customer Experience Designer (m/w))

Менеджер з продажу екологічних технологій (Sales ManagerIn für Umwelttechnik)

Спеціаліст з брендингу роботодавця (м/ж) (Employer Branding Specialist (m/w))

Суміжні професії

(Verwandte Berufe)

- Менеджер з тендерних заявок (м/ж) (Bid-ManagerIn)
- Менеджер з розвитку бізнесу (м/ж) (Business-Development-ManagerIn)
- Категорійний менеджер (м/ж) (Category-ManagerIn)
- Менеджер по роботі з клієнтами (м/ж) (Customer-Relationship-ManagerIn)
- Менеджер з електронної комерції (м/ж) (E-Commerce-ManagerIn)
- Оптовий торговець (м/ж) (Großhandelskaufmann/-frau)
- Торгівельний представник (м/ж) (HandelsvertreterIn)
- Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)
- Менеджер з маркетингу (м/ж) (MarketingmanagerIn)
- Продавець телекомунікацій (TelekommunikationsverkäuferIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Офіс, Маркетинг, Фінанси, Юридична, Безпека (Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit)

- управління, організація (Management, Organisation)

торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)

- Продажі, консультації, закупівлі (Vertrieb, Beratung, Einkauf)




Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 760117 Менеджер з продажу (Verkaufsleiter/in)
- 760118 Організатор продажів (Verkaufsorganisator/in)
- 760131 Менеджер з продажу (Vertriebsleiter/in)
- 760168 Менеджер з продажу (Sales-Manager/in)
- 760169 Менеджер відділу продажів (Area Sales-Manager/in)

Інформація у професійному словнику

(Informationen im Berufslexikon)

-  ExportmanagerIn (Uni/FH/PH)
-  Sales ManagerIn (Uni/FH/PH)
-  VertriebsmanagerIn (Uni/FH/PH)

Інформація в навчальному компасі

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Менеджер з продажу (м/ж) (SalesmanagerIn)

powered by Google Translate

Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ N.

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.

Цей професійний профіль було оновлено 27. September 2024 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 27. September 2024.)