

SalesmanagerIn

Im BIS anzeigen



Haupttätigkeiten

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.

Beschäftigungsmöglichkeiten

SalesmanagerInnen sind in Betrieben aller Wirtschaftsbereiche tätig.

Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **273**  zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Angebotserstellung
- Berichtswesen
- Budgetverantwortung
- CRM-Systeme
- E-Commerce-Kenntnisse
- Entwicklung von Marktstrategien
- Finanzierungsberatung
- Führungserfahrung
- Marketingkenntnisse
- Marktanalysen
- NeukundInnenakquisition
- Personaldisposition
- Personalführung
- Personalverantwortung (Führungserfahrung)
- Post-Sales
- Pre-Sales
- Produktmanagement
- Vertragsrecht

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen

- Betriebswirtschaftskenntnisse
- KundInnenbetreuungskenntnisse
- Verkaufskennntnisse
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- Bank- und Finanzwesen-Kenntnisse
 - Finanzierungsberatung
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse
 - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. CRM-Systeme, Kassandra, Offisy, Etron onR, Auftragsmanagement-Software)
 - Branchenspezifische Unternehmenssoftware (z. B. Ready2order)

- Betriebswirtschaftskenntnisse
 - Betriebswirtschaftliche Analysemethoden (z. B. Berichtswesen, Trendanalyse)
 - Kalkulation (z. B. Preispolitik)
- Büro- und Verwaltungskennntnisse
 - Sachbearbeitung (z. B. Abwicklung der Bestellanforderungen, Auftragserfassung, Abwicklung von Ausschreibungen)
- E-Commerce-Kennntnisse
 - C2C-Strategien
 - Elektronischer Zahlungsverkehr
 - E-Finance (z. B. Fintech)
 - E-Commerce-Software (z. B. Salesforce)
- EDV-Anwendungskennntnisse
 - Bedienung betriebsinterner Software
 - Datenpflege (z. B. Stammdatenpflege)
 - Hardwaregrundkenntnisse
 - Bürosoftware-Anwendungskennntnisse (z. B. Tabellenkalkulationsprogramme-Anwendungskennntnisse, Präsentationsprogramme-Anwendungskennntnisse, Datenbankprogramme-Anwendungskennntnisse)
- Fremdsprachenkennntnisse
 - Englisch (z. B. Wirtschaftsenglisch)
- Internetentwicklungs- und Administrationskennntnisse
 - Groupware-Systeme (z. B. Slack)
- Kenntnis wissenschaftlicher Arbeitsmethoden
 - Quantitative Forschungsmethoden (z. B. Visual Analytics)
- KundInnenbetreuungskenntnisse
 - Beratungskompetenz (z. B. KundInnenberatung im Vertrieb)
 - Filialbetreuung
 - Key Account Management
 - Customer Relationship Management (z. B. Customer-Experience-Management)
- Managementkenntnisse
 - Exportmanagement
 - Produktmanagement (z. B. Produktstrategie)
 - Retail Management
 - Strategische Unternehmensführung (z. B. Marktorientierung)
 - Compliance Management (z. B. Datenschutz-Compliance)
 - Business Development (z. B. Service Design)
- Marketingkenntnisse
 - Channel-Marketing
 - Empfehlungsmarketing
 - Werbung (z. B. Planung von Werbemitteln)
 - Marktforschung (z. B. Konkurrenzanalyse, Marktanalysen)
 - Vertriebsmarketing (z. B. Modemarketing)
 - Verkaufsförderung (z. B. Organisation von Marketingveranstaltungen)
 - Online-Marketing (z. B. Instagram-Portalmanagement, Youtube-Portalmanagement, Google Analytics)
- Nachrichten- und Telekommunikationstechnik-Kennntnisse
 - Datenübertragungsverfahren (z. B. M2M)
- Personalmanagement-Kennntnisse
 - Personalführung
- Programmiersprachen-Kennntnisse
 - Java (z. B. Vue.js)
- Rechnungswesen-Kennntnisse

- Controlling und Finanzplanung (z. B. Budgetierung)
- Rechtskenntnisse
 - Zivilrecht (z. B. Konsumentenschutzgesetz)
 - Wirtschaftsrecht (z. B. Werberecht, Außenwirtschaftsrecht, Vertriebsrecht)
- SAP-Kenntnisse
 - SAP Business Suite (z. B. SAP CRM)
 - SAP-Module (z. B. SAP PDM Product Data Management, SAP SD Verkauf und Verkaufslogistik)
- Softwareentwicklungskenntnisse
 - Spezialgebiete Softwareentwicklung (z. B. Gestaltung interaktiver Produktpräsentationen)
- Statistikenkenntnisse
 - Statistik-Anwendungen (z. B. Verkaufsstatistik)
- Teammanagement
- Unternehmens- und Steuerberatung
 - Unternehmensberatung (z. B. Strategische Beratung)
- Verkaufskenntnisse
 - Verkaufsstrategien (z. B. Entwicklung von Verkaufsstrategien, B2B-Strategien)
 - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Sicherstellung des aktiven Produktverkaufs, Consultative Selling, Rhetorik im Verkauf)
 - Warenauszeichnung (z. B. Preisauszeichnung)
- Vertriebskenntnisse
 - NeukundInnenakquisition
 - Vertrieb von Dienstleistungen
 - Vertrieb von Produkten
 - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Marktstrategien, Growth Hacking)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
 - Erstellung von Präsentationsunterlagen
 - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen, Abhalten von Online-Präsentationen)
- Wissenschaftliches Fachwissen Technik und Formalwissenschaften
 - Technische Wissenschaften (z. B. Advanced Analytics)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Führungsqualitäten
- Gutes Auftreten
- IT-Affinität
- Kaufmännisches Verständnis
- Kommunikationsstärke
 - Überzeugungskraft
- Organisationstalent
- Reisebereitschaft

Ausbildung, Weiterbildung, Qualifikation

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

Ausbildung

BHS - Berufsbildende höhere Schule [nQR^v](#)

- BHS - Kaufmännische Berufe
- BHS - Wirtschaftliche Berufe

Schulische Berufsbildung für Erwachsene

- Kollegs
 - Kollegs - Kaufmännische Berufe
 - Kollegs - Wirtschaftliche Berufe

Fachhochschul-Studiengänge nQR[™] nQR[™]

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

Universitätsstudien nQR[™] nQR[™] nQR[™]

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

Weiterbildung

Fachliche Weiterbildung Vertiefung

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

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven

- Aufbaulehrgänge zur BHS-Matura - Kaufmännische Berufe
- Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen (FH)
- Betriebswirtschaft, Controlling, Rechnungswesen (Uni)
- 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
- Erwachsenenbildungseinrichtungen (z. B. BFI, WIFI, diverse Anbieter)
- Fachhochschulen
- Fachmessen- und Tagungsveranstalter
- Fachverband Werbung und Marktkommunikation
- Universitäten

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Aptis-Zertifikat
- EBC*L
 - EBC*L Planungswissen
- SAP-Zertifikate
 - SAP Competence Pass
 - SAP Core Basic Tasks (z. B. SAP Core Sales Tasks)

Deutschkenntnisse

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.

Weitere Berufsinfos

Einkommen

Mindestgehalt für BerufseinsteigerInnen lt. typisch anwendbaren Kollektivverträgen ab Euro 1440 bis 3070 brutto pro Monat.

Je nach Ausbildungsniveau sind große Unterschiede beim Einstiegsgehalt möglich: Mittlere/Höhere Schulen von EUR 1440 bis EUR 2570; Uni/FH/PH von EUR 2250 bis EUR 3070.

Arbeitsumfeld

- Außendienst
- Personalverantwortung
- Regelmäßige Dienstreisen
- Ständiger KundInnenkontakt

Berufsspezialisierungen

BereichsleiterIn im Verkauf (SalesmanagerIn)
Channel Marketing-ManagerIn
Chief Customer Officer (CCO) (SalesmanagerIn)
Customer Service Representative (m/w)
HändlernetzentwicklerIn
LeiterIn des Vertriebsteams
ManagerIn im Bereich Export
ManagerIn im Bereich Vertrieb
Marketing- und Sales-AnalystIn
MarktmanagerIn (SalesmanagerIn)
Retail Manager (m/w)
Sales Coordinator (m/w)
Sales Director (m/w)
Sales Executive (m/w)

VerkaufsdirektorIn
VerkaufsingenieurIn (Management, Organisation)
VerkaufsleiterIn
VerkaufsmanagerIn
VerkaufsorganisatorIn
VertriebsdirektorIn
VertriebsleiterIn
VertriebsleiterIn im Bereich FMCG
VertriebsleiterIn im Verkauf
VertriebsleiterIn in einem Industriebetrieb
VertriebsmanagerIn
VertriebssteuerungsmanagerIn

Area-ManagerIn für Vertrieb
Area-SalesmanagerIn
BezirksleiterIn im Verkauf
GebietsverkaufsleiterIn
GebietsverkaufsmanagerIn
RegionalleiterIn im Verkauf
Regional Sales Support-ManagerIn
Regional Trade Lane Manager (m/w)
Territory Manager (m/w)

Mall-EventmanagerIn

Account-ManagerIn
AkquisitionsmanagerIn

FilialeiterIn im Verkauf
NiederlassungsleiterIn (SalesmanagerIn)
Teamleader im Verkauf (m/w)

E-Business-ManagerIn
Internet-Business-ManagerIn

ExportmanagerIn (Management, Organisation)
Export Sales Manager im Bereich FMCG (m/w)

Sales Professional (m/w)
Sales Representative (m/w)
Sales Support-ManagerIn

VerkaufstrainerIn

Customer Experience Designer (m/w) (SalesmanagerIn)

Verwandte Berufe

- Bid-ManagerIn
- Business Development-ManagerIn
- Category-ManagerIn
- Customer-Relationship-ManagerIn

- E-Commerce-ManagerIn
- Großhandelskaufmann/-frau
- HandelsvertreterIn
- Key-Account-ManagerIn
- MarketingmanagerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Büro, Marketing, Finanz, Recht, Sicherheit

- **Management, Organisation**

Handel, Logistik, Verkehr

- Vertrieb, Beratung, Einkauf

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 760117 Verkaufsleiter/in
- 760118 Verkaufsorganisator/in
- 760131 Vertriebsleiter/in
- 760168 Sales-Manager/in
- 760169 Area Sales-Manager/in

Informationen im Berufslexikon

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

Informationen im Ausbildungskompass

-  SalesmanagerIn