

Das Beruflexikon ist ein Online-Informationstool des AMS und bietet umfassende Berufsinformationen zu fast 1.800 Berufen in Österreich. Informieren Sie sich unter www.beruflexikon.at zu Berufsanforderungen, Beschäftigungsperspektiven und Einstiegsgehältern sowie zu Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Pre-Sales-Managerin Pre-Sales-Manager

Einstiegsgehalt: € 2.760,- bis € 4.350,-

INHALT

Tätigkeitsmerkmale.....	1
Siehe auch.....	2
Anforderungen.....	2
Beschäftigungsmöglichkeiten.....	2
Aussichten.....	2
Ausbildung.....	3
Weiterbildung.....	3
Aufstieg.....	3
Durchschnittliches Bruttoeinstiegsgehalt.....	3
Impressum.....	4

TÄTIGKEITSMERKMALE

Pre-Sales-ManagerInnen betreuen insbesondere GeschäftskundInnen vor dem Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung. Mit ihrer technischen Expertise beraten sie diese, beantworten Fragen und erarbeiten optimale Lösungen. Dazu analysieren sie die Anforderungen der KundInnen – beispielweise die gewünschten Funktionen einer Software oder passende Maschinen und Anlagen für die Produktion. Auf dieser Grundlage entwickeln sie maßgeschneiderte Vorschläge, die sie den KundInnen präsentieren. Dabei arbeiten sie eng mit Vertrieb, Technik und anderen Abteilungen zusammen.

Eine wichtige Aufgabe ist die Erstellung von Angeboten, Konzepten und Lösungsbeschreibungen. Dabei haben sie stets die technische Umsetzbarkeit sowie die Kosten im Blick, um sicherzustellen, dass die Lösungen sowohl praktisch als auch wirtschaftlich sinnvoll sind. Pre-Sales-ManagerInnen besuchen die KundInnen auch vor Ort, führen Präsentationen durch und erklären komplexe technische Inhalte auf verständliche Weise. Häufig führen sie auch Schulungen und Workshops durch, in denen sie die Produkte oder Dienstleistungen genauer vorstellen. Um die besten Lösungen für ihre KundInnen zu erreichen und damit langfristig Vertrauen aufzubauen, führen Pre-Sales-ManagerInnen umfassende Marktrecherchen und -analysen mithilfe digitaler Analyse-Tools durch. Auch durch den Besuch von Fachmessen und Veranstaltungen halten sie sich auf dem Laufenden über Branchentrends. Dabei knüpfen sie häufig Geschäftskontakte mit dem Ziel, neue KundInnen zu gewinnen. Darüber hinaus arbeiten sie an der Entwicklung von Vertriebsstrategien mit und loten neue Geschäftsmöglichkeiten aus.

Typische Tätigkeiten sind z.B.:

- GeschäftskundInnen vor dem Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung betreuen
- Kundenanforderungen ermitteln
- Angebote erstellen
- Konzepte und Lösungsvorschläge ausarbeiten
- Markttrends analysieren

- Produktpräsentationen durchführen
- Workshops und Schulungen abhalten
- Fachmessen und Veranstaltungen besuchen

SIEHE AUCH

- [SalesmanagerIn \(UNI/FH/PH\)](#)
- [VertriebstechnikerIn \(Mittlere/Höhere Schulen\)](#)

ANFORDERUNGEN

- Überzeugungsfähigkeit
- EDV-Anwendungskenntnisse
- Englischkenntnisse
- Kommunikationsfähigkeit
- Interesse für Verkauf
- Logisch-analytisches Denken
- Problemlösungsfähigkeit
- Reisebereitschaft
- Sinn für Zahlen
- Technisches Verständnis

BESCHÄFTIGUNGSMÖGLICHKEITEN

Beschäftigungsmöglichkeiten bieten z.B. folgende Unternehmen und Branchen:

- IT-Unternehmen, z.B. in den Bereichen Software oder IT-Hardware
- IT-Service- und Beratungsunternehmen
- Industrieunternehmen, z.B. in den Bereichen Maschinenbau oder Elektrotechnik
- Handelsunternehmen, z.B. Großhandel, E-Commerce
- Dienstleistungsunternehmen, z.B. Banken, Versicherungen
- Energieversorgungsunternehmen
- Telekommunikationsunternehmen

AUSSICHTEN

Verkauf und Vertrieb tragen maßgeblich zur erfolgreichen Geschäftstätigkeit von Unternehmen bei. Daher besteht eine konstante Nachfrage nach qualifiziertem Personal in diesem Bereich. Die konkreten Berufsaussichten sind jedoch stark von Entwicklungen in der jeweiligen Branche abhängig. Generell können Vertriebs- und Verkaufsfachleute jedoch mit guten Berufsaussichten rechnen, insbesondere in den Bereichen IT, Industrie und Handel. Durch die Digitalisierung verändern sich zahlreiche Vertriebs- und Verkaufsprozesse. E-Commerce-Kanäle, datengetriebene Strategien und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz gewinnen zunehmend an Bedeutung. Neben einer fundierten Kenntnis der Absatzmärkte sind digitale Kompetenzen auf dem Arbeitsmarkt daher sehr gefragt.

Pre-Sales-ManagerInnen nehmen eine wichtige Rolle an der Schnittstelle zwischen Vertrieb, Produkt und KundInnen ein und bereiten durch ihr Fachwissen und die individuelle Beratung der KundInnen die Basis für den eigentlichen Verkauf. Indem sie optimale Lösungen für KundInnen entwickeln, leisten sie auch einen wesentlichen Beitrag zur Kundenzufriedenheit und langfristigen Bindung an das Unternehmen. Neben technischem und wirtschaftlichem Know-how benötigen sie sehr gute Kommunikationsfähigkeiten, da sie häufig komplizierte technische Zusammenhänge leicht verständlich vermitteln müssen. Auch der sichere Umgang mit CRM-Systemen und Präsentationssoftware ist eine wichtige Anforderung.

Unter dem folgenden Link gelangen Sie zum AMS-JobBarometer. Dort finden Sie weiterführende Informationen zu den Arbeitsmarktaussichten für das Berufsbündel "SalesmanagerIn", dem der Beruf "Pre-Sales-ManagerIn" zugeordnet ist, wie z.B. Informationen zu Trends, Anzahl der Inserate oder häufig nachgefragten Kompetenzen: [AMS-JobBarometer](#)

AUSBILDUNG

Eine gute Basis für diesen Beruf bilden, je nach angestrebter Branche, Bachelor- und Masterstudiengänge an Universitäten oder Fachhochschulen, z.B. in den Bereichen Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Maschinenbau, Elektrotechnik oder Wirtschaftsinformatik. Ebenso besteht die Möglichkeit, ein Doktoratsstudium zu absolvieren.

Bachelorstudien im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen umfassen meist Ausbildungsinhalte wie Prozessmanagement, Datenanalyse, Product Lifecycle Management, Enterprise Resource Planning Systems, Maschinenelemente, Produktionstechnik, Elektrotechnik und Informatik. Im Rahmen von aufbauenden Masterstudien werden die Kompetenzen im jeweiligen Fachgebiet nochmals vertieft, spezialisiert und erweitert. Voraussetzung für ein Bachelorstudium ist die Hochschulreife, die entweder durch eine erfolgreich abgeschlossene Matura, eine Studienberechtigungsprüfung oder eine Berufsreifeprüfung erlangt werden kann. An Fachhochschulen ist es teilweise auch Personen ohne Hochschulreife möglich, ein Studium zu beginnen, sofern sie über eine einschlägige berufliche Qualifikation verfügen und Zusatzprüfungen in bestimmten Fächern ablegen.

WEITERBILDUNG

Weiterbildungsmöglichkeiten bestehen insbesondere an Universitäten und Fachhochschulen, z.B. in Form von Lehrgängen sowie Seminaren in Bereichen wie Key Account Management, Customer Relationship Management, Digital Sales, Produktmanagement und Künstliche Intelligenz.

Weiterbildungen können auch bei Erwachsenenbildungseinrichtungen wie BFI oder WIFI sowie bei privaten Aus- und Weiterbildungsinstituten absolviert werden, z.B. in den Bereichen Projektmanagement und Fremdsprachen.

AUFSTIEG

Pre-Sales-ManagerInnen können in leitende Positionen aufsteigen, z.B. in die Team- oder Abteilungsleitung. Zudem bestehen mit entsprechender Qualifizierung auch verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten im Vertrieb sowie in angrenzenden Gebieten, wie z.B. in den Bereichen Key Account Management, Business Development Management oder Produktmanagement.

Eine selbstständige Berufsausübung ist z.B. im Rahmen der freien Gewerbe "Handelsgewerbe" und "HandelsagentIn" sowie des reglementierten Gewerbes "Unternehmensberatung einschließlich der Unternehmensorganisation" möglich. Ein freies Gewerbe erfordert keinen Befähigungsnachweis, sondern lediglich die Erfüllung der allgemeinen Voraussetzungen zur Anmeldung eines Gewerbes. Für reglementierte Gewerbe muss bei der Gewerbeanmeldung der jeweils vorgeschriebene Befähigungsnachweis, z.B. in Form einer Befähigungsprüfung, eines bestimmten Schul- oder Studienabschlusses oder einer fachlichen Tätigkeit, erbracht werden.

Weitere Informationen finden Sie auf der [Website der Wirtschaftskammer Österreich](#) sowie in der [Liste der reglementierten Gewerbe](#) und der [Liste der freien Gewerbe](#).

DURCHSCHNITTLICHES BRUTTOEINSTIEGSGEHALT

€ 2.760,- bis € 4.350,- *

* Die Gehaltsangaben entsprechen den Bruttogehältern bzw. Bruttolöhnen beim Berufseinstieg. Achtung: meist beziehen sich die Angaben jedoch auf ein Berufsbündel und nicht nur auf den einen gesuchten Beruf. Datengrundlage sind die entsprechenden Mindestgehälter in den Kollektivverträgen (Stand: 2025). Eine Übersicht über alle Einstiegsgehälter finden Sie unter www.gehaltskompass.at. Mindestgehalt für BerufseinsteigerInnen lt. typisch anwendbaren Kollektivverträgen. Die aktuellen kollektivvertraglichen **Lohn- und Gehaltstafeln** finden Sie in den **Kollektivvertrags-Datenbanken** des **Österreichischen**

[Gewerkschaftsbundes \(ÖGB\)](http://www.kollektivvertrag.at) (<http://www.kollektivvertrag.at>) und der [Wirtschaftskammer Österreich \(WKÖ\)](http://www.wko.at/service/kollektivvertraege.html) (<http://www.wko.at/service/kollektivvertraege.html>).

IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich:

Arbeitsmarktservice
Dienstleistungsunternehmen des öffentlichen Rechts
Treustraße 35-43
1200 Wien
E-Mail: ams.abi@ams.at

Stand der PDF-Generierung: 30.04.26

Die aktuelle Fassung der Berufsinformationen ist im Internet unter www.berufslexikon.at verfügbar!