



# JOB- & SKILL-BAROMETER

## BERUFSGRUPPE MARKETING & SALES

### 2019-2022

**Herausgeber**

---

Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V.  
Textkernel BV

# Job- & Skill-Barometer

## Berufsgruppe Marketing & Sales | 2019–2022

### Kundenfokus wird wichtiger für Sales-Positionen – Data Analytics und Digital Skills zentrale Kenntnisse für Marketing-Fachleute

- Der Arbeitsmarkt für die Berufsgruppen Marketing sowie Sales befindet sich nach starkem Wachstum im Jahr 2021 auf weiterhin hohem Niveau (Abbildung 1). Der Fachkräftemangel zeigt sich auch in diesen beiden Berufsgruppen.
- In der Berufsgruppe Sales werden Professional-Skills im Kontext des Kundenfokus – also etwa Kundenbeziehung, Verhandlung, Kundendienst, Account Management – seit 2019 zunehmend nachgefragt (Abbildung 2).
- In der Berufsgruppe Marketing wird immer mehr nach Professional-Skills im Bereich Soziale Medien gesucht, die mittlerweile direkt hinter dem Skill Marketing auf Rang 2 liegen (Abbildung 3). Auch digitale Skills wie Suchmaschinen-optimierung, E-Commerce oder Digital Marketing werden schwerpunktmäßig gesucht. Damit einhergehend wird der Soft-Skill Analytisches Denken im Vergleich zum Jahr 2019 häufiger nachgefragt, denn digitales Marketing ist stark datengetrieben. Die Nachfrage nach Kenntnissen im analogen Marketing stagniert.
- In den Berufsgruppen Marketing und Sales sind Kommunikation, Eigenmotivation und Teamarbeit die am meisten nachgefragten Soft-Skills (Abbildung 4 & 5). Besonders für den Skill Eigenmotivation ist ein starkes Wachstum seit 2019 zu beobachten. Unternehmen scheinen zunehmend nach Mitarbeitenden zu suchen, die proaktiv ihre Aufgaben gestalten. Dazu passt auch der Anstieg der Nachfrage nach dem Soft-Skill professionelle Verantwortung.
- Die meistgesuchten Berufe sind in beiden Berufsgruppen erstaunlich konstant die Sales- bzw. die Produktmanager. Mitarbeitende für die Bereiche Direktvermarktung und Marktforschung werden hingegen seit 2019 immer seltener nachgefragt (Abbildung 6 und 7).

- Ein konstantes Bild zeigt sich auch bei den Top-Branchen. Unternehmen der Branchen Handel, Industrie/Technik und IKT weisen für beide Berufsgruppen die meisten Vakanzen auf (Abbildung 8 und 9).
- Stellenanzeigen für Positionen in Marketing & Sales bieten deutlich häufiger Remote Work an, als dies im Durchschnitt des Gesamt-Arbeitsmarkts der Fall ist (Abbildung 10).
- In beiden Berufsgruppen ist das Angebot an Teilzeit-Optionen verhältnismäßig niedrig. Im Vergleich mit dem Gesamtmarkt (22 %) liegt es für Sales-Berufe nur bei 12 %, für Marketing-Berufe bei 16 % (Abbildung 11 und 12).

## Über den Job- & Skill-Barometer

Der von der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP) und dem auf HR- und Recruiting-Technologie spezialisierten Unternehmen Textkernel herausgegebene Job- & Skill-Barometer zeigt auf Jahresbasis die Veränderungen der in Stellenanzeigen nachgefragten Jobs und der dort genannten Skills. Ziel des Barometers ist es, Trends und Entwicklungen für bestimmte Jobprofile aufzuzeigen und transparent zu machen. Hierfür ist es wichtig, nicht nur die Nachfrage nach einzelnen Berufsgruppen, sondern zugleich die jeweils geforderten Professional und Soft Skills zu betrachten. Der Job- & Skill-Barometer veröffentlicht in jedem Quartal die Daten einer der folgenden Berufsgruppen: Human Resources, IT, Marketing/Sales und Finance. Initiatoren und Herausgeber des Job- & Skill-Barometers sind die Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP) und Textkernel.

## Die Datenbasis

Die Daten stammen aus Jobfeed, dem Arbeitsmarkt-Analysewerkzeug des Unternehmens Textkernel. Jobfeed durchsucht das Internet täglich nach neuen Stellenanzeigen und macht diese auswertbar – u. a. in Bezug auf die darin verlangten Skills und Qualifikationen.

Das Tool untersucht allein für den deutschen Arbeitsmarkt über 350 Millionen Stellenanzeigen, welche es auf über 250.000 Websites erfasst. Dabei bedient es sich modernster Machine-Learning-Algorithmen. Jobfeed ist in der Lage, die gefundenen Stellenanzeigen automatisch auf das Vorliegen von Duplikaten hin zu überprüfen und somit die Anzahl an Vakanzen und die Anzahl der dafür veröffentlichten Stellenanzeigen zu unterscheiden. Die vorliegende Veröffentlichung befasst sich mit der Anzahl der Vakanzen im deutschen Arbeitsmarkt zwischen 2019 und 2022.

## Ansprechpartner

Kai H. Helfritz, MBA  
Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP)  
E-Mail [helfritz@dgfp.de](mailto:helfritz@dgfp.de)

Stefan Knichel  
Textkernel BV  
E-Mail [knichel@textkernel.de](mailto:knichel@textkernel.de)

Abbildung 1: Anzahl der Stellen in Deutschland für die Berufsgruppe Marketing & Sales

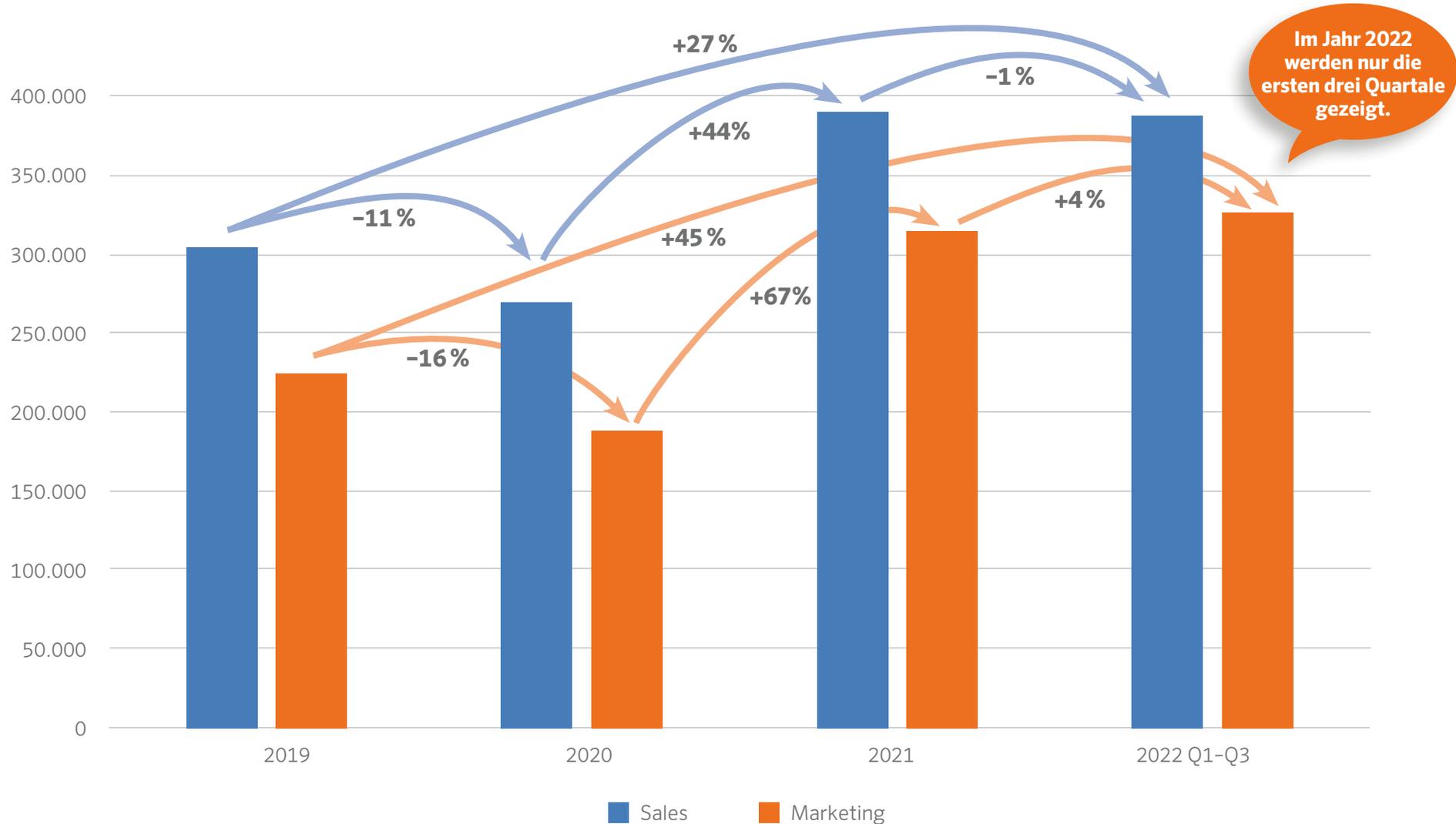


Abbildung 2: Top Professional-Skills für die Berufsgruppe Sales

Skill	Jahr			
	2019	2020	2021	2022 Q1-Q3
Vertrieb	50 %	43 %	45 %	49 %
Beratung	17 %	20 %	20 %	19 %
Kundenbeziehungsmanagement	14 %	16 %	19 %	18 %
Verhandlung	12 %	12 %	15 %	15 %
Marketing	12 %	13 %	15 %	14 %
Innovation	11 %	11 %	13 %	12 %
Kundendienst	5 %	10 %	15 %	13 %
Betriebswirtschaft	7 %	9 %	13 %	11 %
Einzelhandel	9 %	9 %	10 %	9 %
Account Management	6 %	8 %	11 %	11 %

Die Prozentwerte geben den Anteil der Sales-Stellenanzeigen an, in denen der entsprechende Skill im jeweiligen Jahr nachgefragt wurde.

**Abbildung 3: Top Professional-Skills für die Berufsgruppe Marketing**

Skill	Jahr			
	2019	2020	2021	2022 Q1-Q3
Marketing	39%	41%	43%	38%
Soziale Medien	17%	19%	21%	23%
Vertrieb	22%	19%	19%	21%
Kampagnen	15%	17%	21%	17%
Innovation	14%	14%	15%	14%
Beratung	11%	14%	15%	14%
Digital Marketing	11%	12%	14%	13%
Projektmanagement	10%	12%	14%	13%
Suchmaschinenoptimierung	8%	10%	11%	10%
E-Commerce	8%	10%	11%	10%

Die Prozentwerte geben den Anteil der Marketing-Stellenanzeigen an, in denen der entsprechende Skill im jeweiligen Jahr nachgefragt wurde.

Abbildung 4: Top Soft-Skills für die Berufsgruppe Sales

Skill	Jahr			
	2019	2020	2021	2022 Q1-Q3
Eigenmotivation	27%	32%	38%	36%
Kommunikation	26%	31%	38%	35%
Teamarbeit	24%	26%	27%	24%
Lösungsorientiert	15%	16%	17%	17%
Serviceorientierung	9%	10%	13%	11%
Analytisches Denken	9%	9%	12%	12%
Soziale Kompetenz	8%	12%	12%	10%
Koordinierend	8%	9%	12%	11%
Passioniert	10%	10%	11%	10%
Professionelle Verantwortung	7%	10%	12%	10%

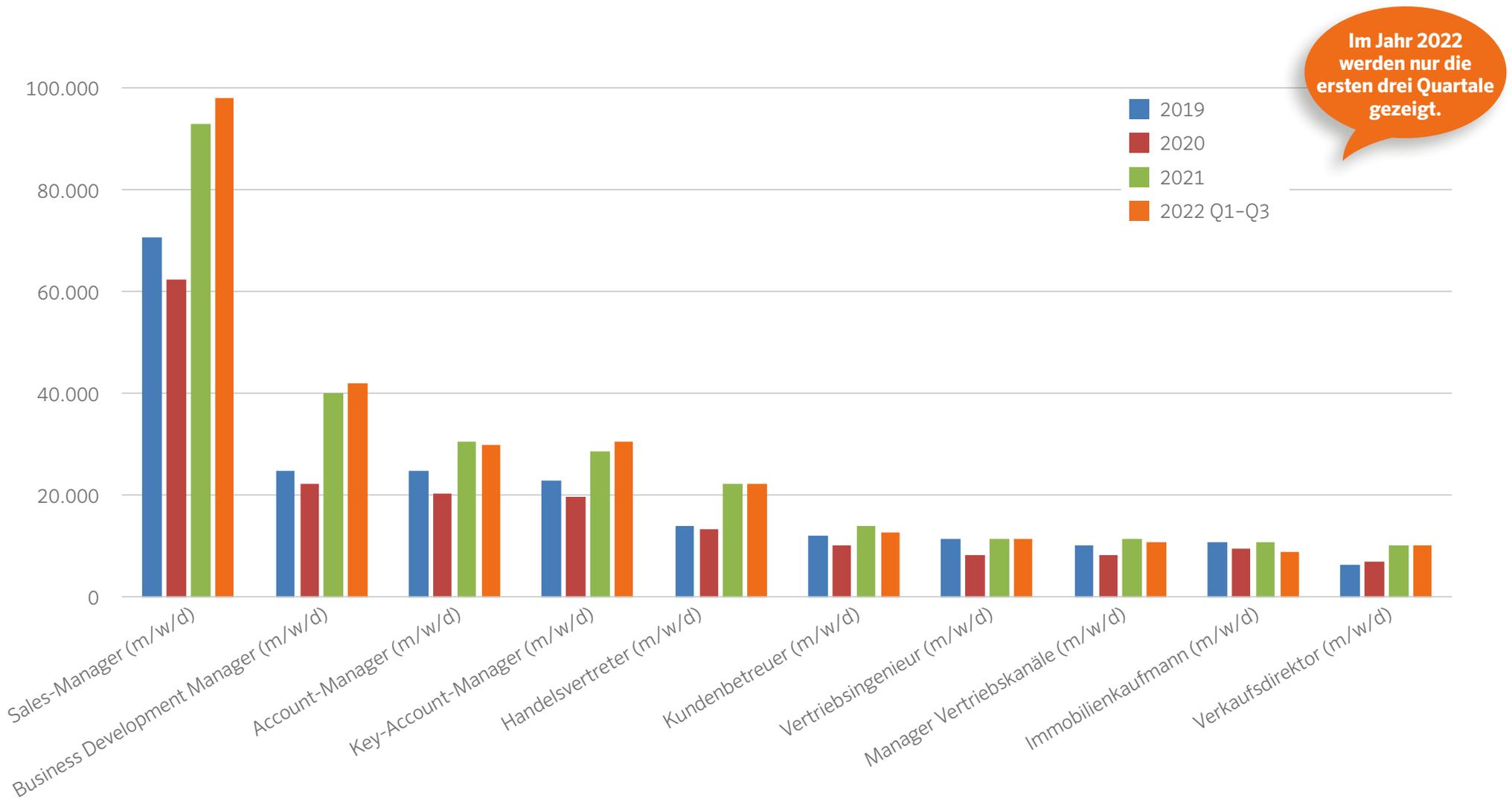
Die Prozentwerte geben den Anteil der Sales-Stellenanzeigen an, in denen der entsprechende Skill im jeweiligen Jahr nachgefragt wurde.

Abbildung 5: Top Soft-Skills für die Berufsgruppe Marketing

Skill	Jahr			
	2019	2020	2021	2022 Q1-Q3
Kommunikation	24%	25%	30%	29%
Eigenmotivation	22%	24%	29%	28%
Teamarbeit	26%	27%	30%	28%
Kreativität	12%	13%	17%	16%
Analytisches Denken	9%	9%	11%	11%
Lösungsorientiert	7%	7%	8%	9%
Koordinierend	8%	8%	9%	8%
Passioniert	4%	6%	8%	8%
Professionelle Verantwortung	5%	6%	7%	7%
Zuverlässigkeit	3%	4%	6%	6%

Die Prozentwerte geben den Anteil der Marketing-Stellenanzeigen an, in denen der entsprechende Skill im jeweiligen Jahr nachgefragt wurde.

**Abbildung 6: Top 10 Berufe der einzelnen Fachrichtungen innerhalb der Berufsgruppe Sales**



**Abbildung 7: Top 10 Berufe der einzelnen Fachrichtungen innerhalb der Berufsgruppe Marketing**

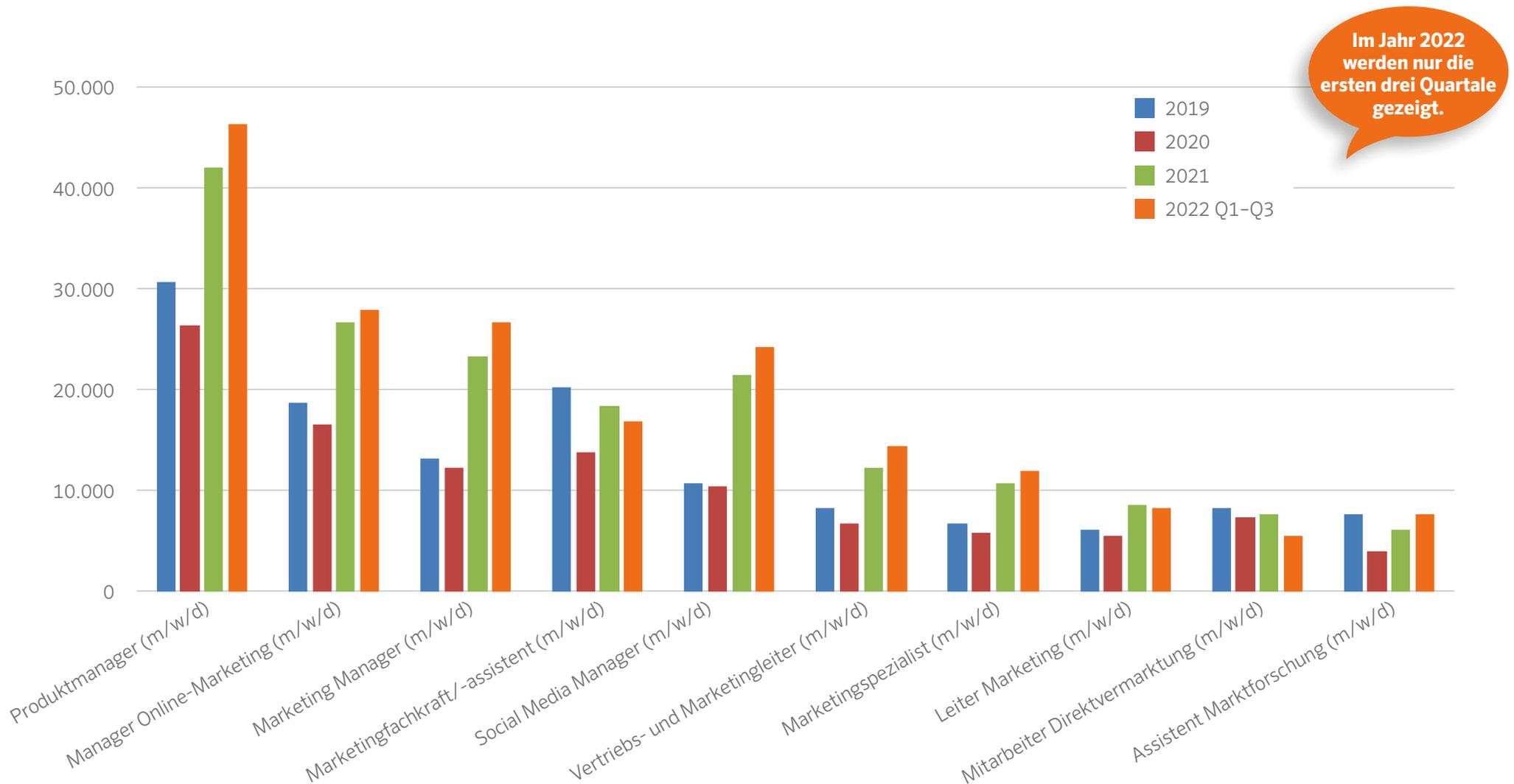
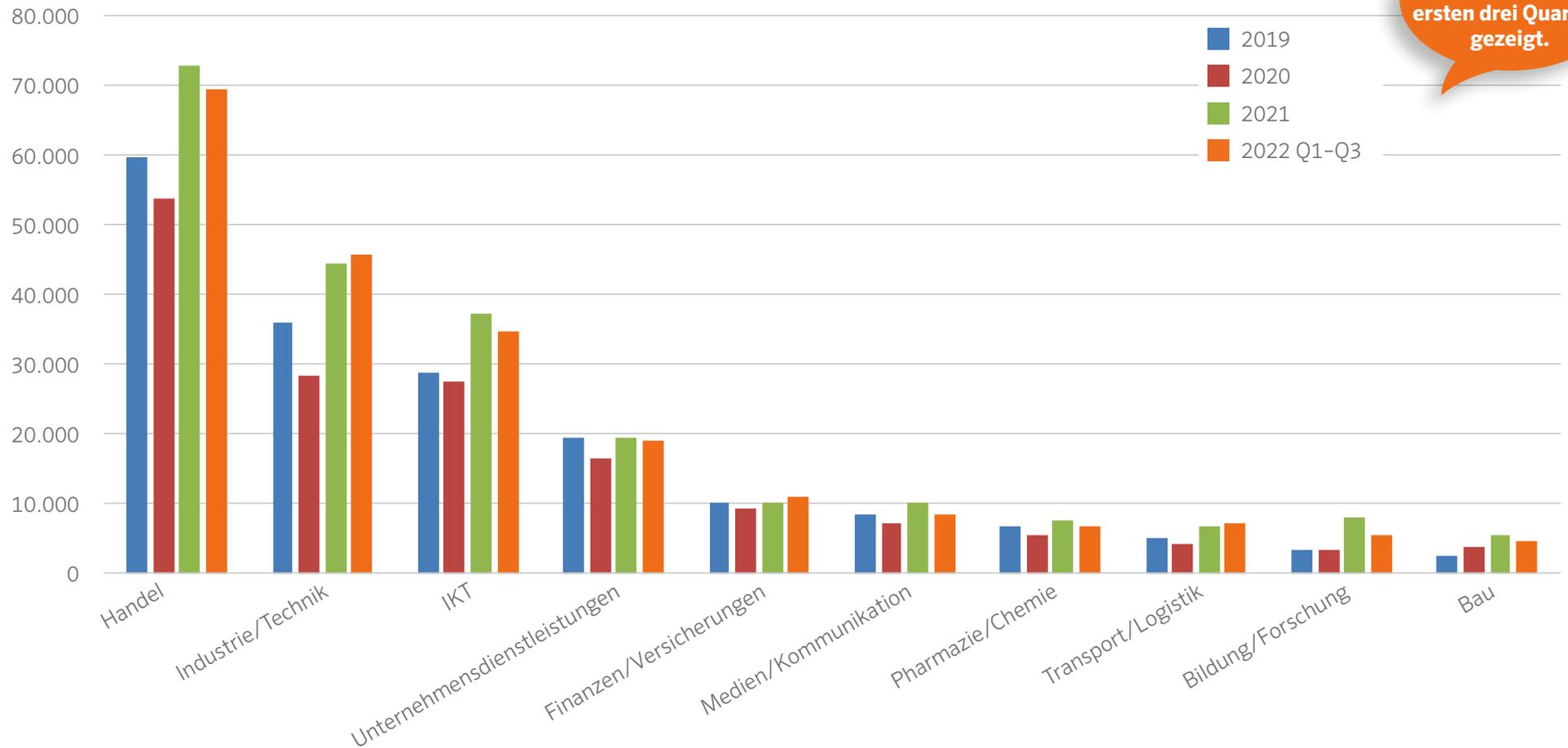


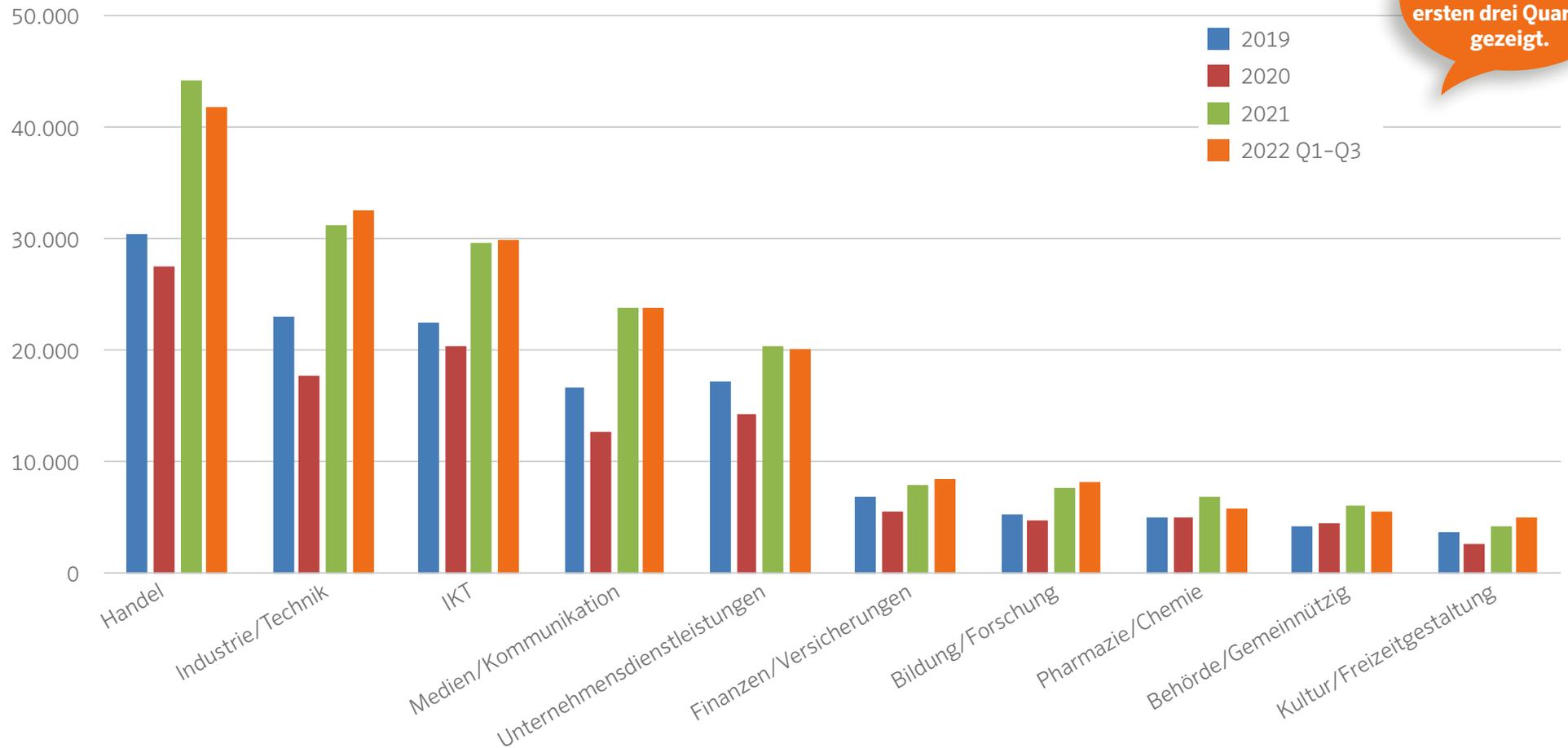
Abbildung 8: Top 10 Branchen für die Berufsgruppe Sales



Im Jahr 2022 werden nur die ersten drei Quartale gezeigt.

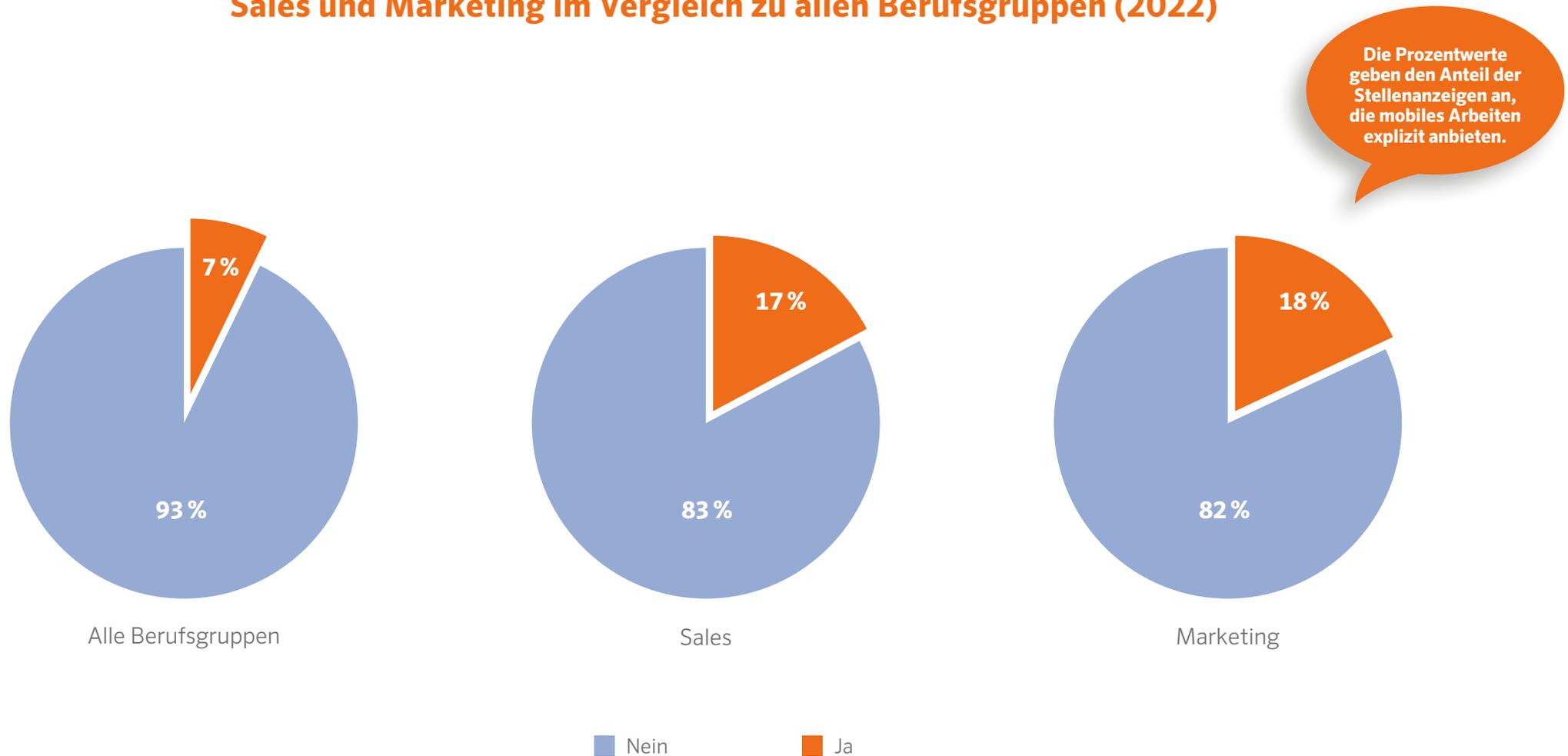
Die Daten dieser Grafik beziehen sich auf die offenen Stellen bei direkten Arbeitgebern (ohne Personaldienstleister).

## Abbildung 9: Top 10 Branchen für die Berufsgruppe Marketing

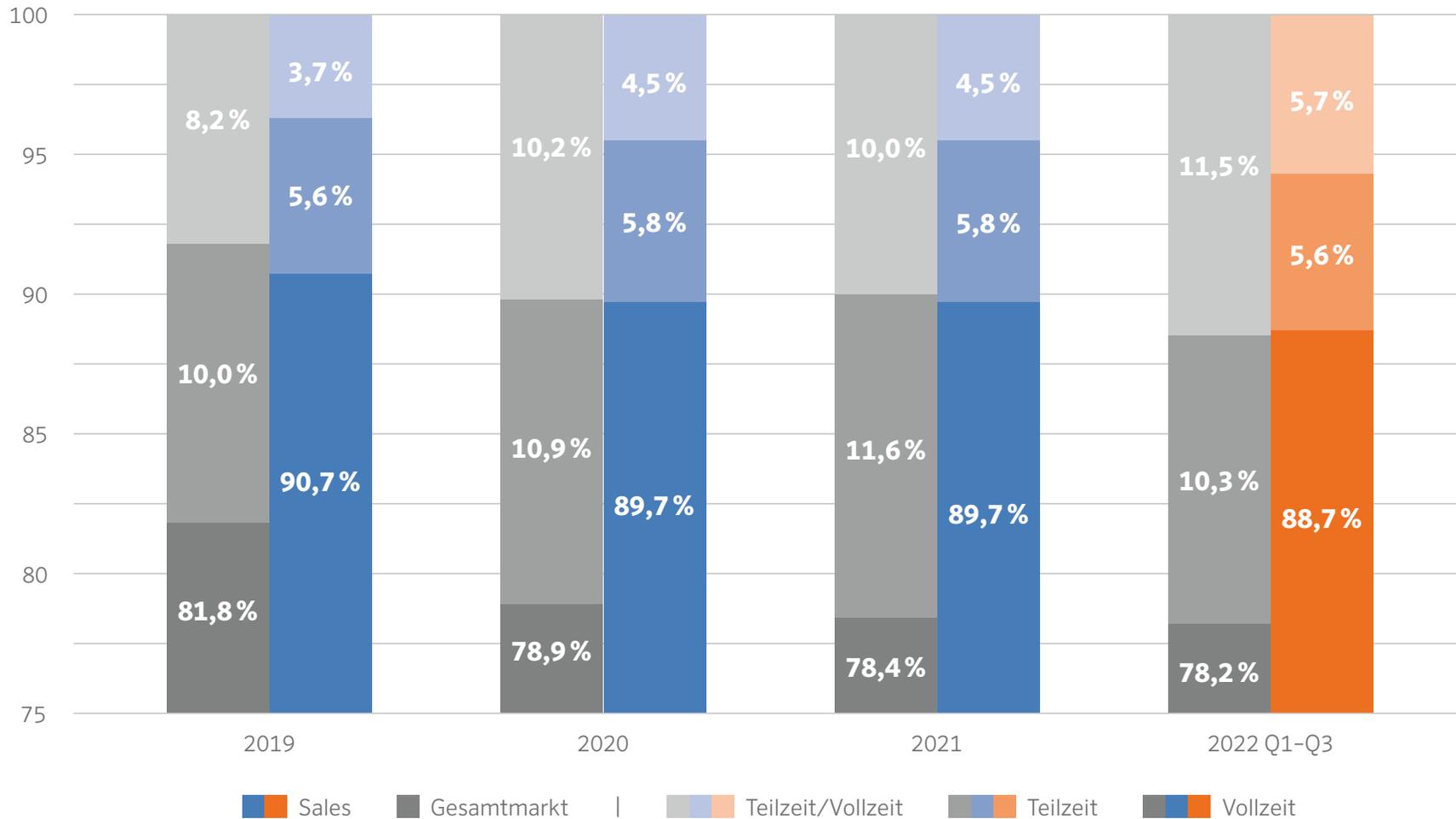


Die Daten dieser Grafik beziehen sich auf die offenen Stellen bei direkten Arbeitgebern (ohne Personaldienstleister).

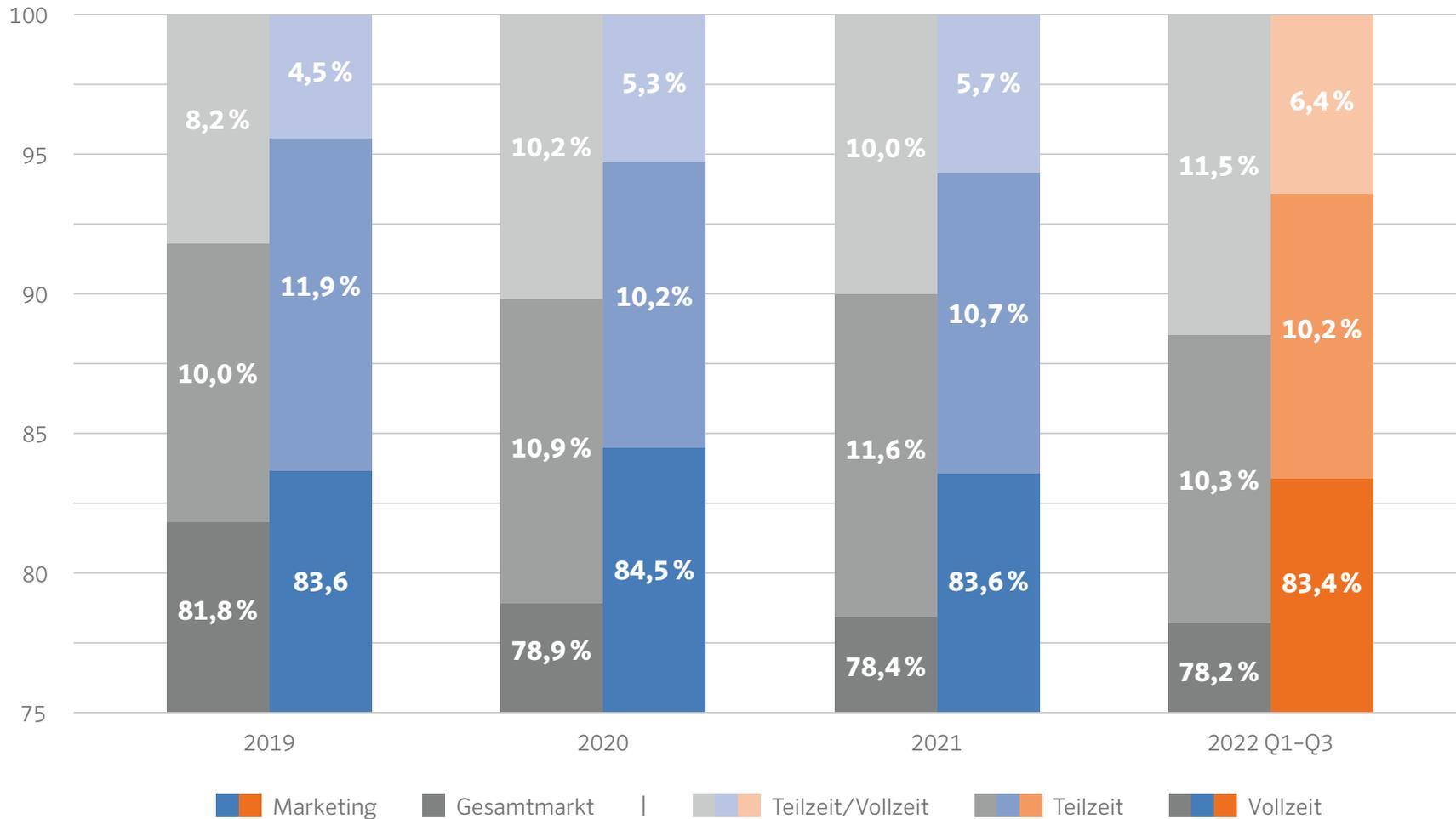
**Abbildung 10: Angebot Fernarbeit/mobiles Arbeiten in Stellenanzeigen der Berufsgruppen Sales und Marketing im Vergleich zu allen Berufsgruppen (2022)**



**Abbildung 11: Angebot Vollzeit/Teilzeit in Stellenanzeigen der Berufsgruppe Sales**



**Abbildung 12: Angebot Vollzeit/Teilzeit in Stellenanzeigen der Berufsgruppe Marketing**



## Herausgeber des Job- & Skill-Barometers

### Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP)

Die Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP) ist seit 1952 das Kompetenz- und Karrierenetzwerk für HR-Begeisterte. In unserem Netzwerk engagieren sich DAX-Konzerne ebenso wie kleine und mittelständische Unternehmen, renommierte Wissenschaftsorganisationen und Beratungen sowie zahlreiche Persönlichkeiten aus dem Personalmanagement. Mit unseren Mitgliedern und Partnern arbeiten wir an aktuellen Trends und HR-Themen, begleiten Personaler in ihrer Karriere und sind die Stimme des Personalmanagements gegenüber Politik und Gesellschaft. Der persönliche Erfahrungsaustausch steht im Zentrum unserer Arbeit. Dazu organisieren wir bundesweit rund 100 Erfahrungsaustausch-Gruppen, bieten diverse Veranstaltungsformate digital und in Präsenz an und bündeln in unseren Studien und Publikationen aktuelles HR-Wissen. Gemeinsam gestalten wir so die Arbeitswelten von heute und morgen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.dgfp.de](http://www.dgfp.de).

#### **Ansprechpartner:**

Kai H. Helfritz, MBA

Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V. (DGFP), Linkstraße 2, 10785 Berlin

E-Mail [helfritz@dgfp.de](mailto:helfritz@dgfp.de)

### Textkernel

Textkernel gehört zu den Pionieren der KI-Branche. Seit über 20 Jahren übersetzt das Unternehmen modernes KI-Denken in anwenderfreundliche Technologien für Human Resources, insbesondere für die Personalbeschaffung. Textkernel unterstützt seine Kunden dabei, Menschen und Jobs besser zusammenzubringen. Über 2.500 Unternehmen, Personaldienstleister und HR-Software-Anbieter weltweit nutzen regelmäßig das Lebenslauf-Parsing, das semantische Searching & Matching sowie aktuelle Arbeitsmarktdaten des Unternehmens. 2001 als Ausgründung der Universität Amsterdam gestartet, stehen Innovationskraft sowie Forschung und Entwicklung nach wie vor im Kern des Handelns von Textkernel. Zudem steht das Unternehmen für Datensicherheit und Datenschutz: Textkernel ist ISO-27001-zertifiziert; seine Rechencenter für den deutschen Markt befinden sich in Düsseldorf.

#### **Ansprechpartner:**

Stefan Knichel

Textkernel, De-Saint-Exupéry-Straße 10, 60549 Frankfurt am Main

E-Mail [knichel@textkernel.de](mailto:knichel@textkernel.de)



**textkernel**

## **Impressum**

**Job- & Skill-Barometer Berufsgruppe Marketing & Sales** Dezember 2022

### **Herausgeber**

#### **Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V.**

Linkstraße 2  
10785 Berlin  
[www.dgfp.de](http://www.dgfp.de)

Kai H. Helfritz, MBA  
Leiter Mitgliedermanagement & Kooperationen  
Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V.  
Linkstraße 2  
10785 Berlin  
[helfritz@dgfp.de](mailto:helfritz@dgfp.de)

Fon 030 8145543-70

#### **Textkernel**

De-Saint-Exupéry-Straße 10  
60549 Frankfurt am Main  
[www.textkernel.de](http://www.textkernel.de)

Fon 069 506028180

### **Copyright**

Der Herausgeber behält sich das ausschließliche Recht auf Vervielfältigung und Nachdruck der veröffentlichten Beiträge, auch in elektronischer Form, vor. Jede, auch die auszugsweise Veröffentlichung bedarf der Zustimmung des Herausgebers.