

GEHALTSSTUDIE 2026

IN DER LEBENSMITTELBRANCHE

VERTRIEB

GEHALTSSTUDIE 2026

IN DER LEBENSMITTELBRANCHE

VERTRIEB

Eine Studie von **foodjobs.de**

Ob Leckermaul, Foodie oder erfahrener Gourmet – die Lebensmittelwirtschaft deckt mit ihrem riesigen Angebot an Erzeugnissen und Produkten die verschiedensten Bedürfnisse und Ansprüche ab. Doch welchen finanziellen Wert hat eigentlich die Arbeit, die dahintersteckt? Welche Gehälter sind in den unterschiedlichen Funktionsbereichen und Positionen der Branche zu erzielen?

foodjobs hat dieses Jahr erstmalig berufserfahrene Fach- und Führungskräfte aus verschiedenen Funktionsbereichen der Lebens-

mittelwirtschaft zu ihrem Einkommen und ihrer Zufriedenheit mit der Bezahlung befragt. Die Ergebnisse sollen Transparenz schaffen, als Orientierung dienen und mögliche Gehaltsentwicklungen aufzeigen.

Die vollständige Studie zum Gehalt in der Lebensmittelbranche erscheint im Spätsommer. Teilstudien zu den Bereichen Qualitätsmanagement und -sicherung sowie Produktion wurden bereits veröffentlicht.

Diese Teilstudie widmet sich dem Funktionsbereich Vertrieb.

VERTRIEB

Aus dem Betrieb in den Handel – hier beginnt die Kundenbindung

Wie wird eine Produktneuheit zum Kassenschlager? Den Mitarbeitenden im Vertrieb kommt dabei eine ganz wesentliche Rolle zu. Im Innendienst recherchieren und akquirieren sie Neukunden, entwickeln Verkaufsstrategien, erstellen individuelle Angebote und führen Bedarfs- und Marktanalysen durch. Im Außendienst besuchen sie potenzielle und bestehende Geschäftspartner:innen vor Ort für Produktpräsentationen sowie persönliche Beratungs- und Verkaufsgespräche. Durch den Aufbau und die Pflege stabiler Kundenbeziehungen ebnen Vertriebsmitarbeiter:innen den Weg für einen langfristigen Unternehmenserfolg. Dafür sind Eigenschaften wie ein verbindliches Auftreten und gutes Kommunikationsvermögen ebenso wichtig wie eine analytisch-strategische Denkweise und fachliches Know-How.

Gehalt im Funktionsbereich Vertrieb

Vertriebsmitarbeitende sind in der Lebensmittel- und Zulieferin-

dustrie ebenso vertreten wie im Lebensmittelhandel, Foodservice und Handwerk. Der individuelle berufliche Hintergrund schlägt sich unmittelbar in den Gehältern nieder. Allerdings kann im Vertrieb grundsätzlich ein hohes Einkommen erzielt werden. Variable Bestandteile haben hier einen hohen Stellenwert, denn für viele Positionen wird ein festes Grundgehalt gezahlt, das sich durch Provision oder Boni noch einmal deutlich anhebt. Da es in diesem Funktionsbereich vor allem um Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen geht, wirkt es sich auch positiv auf das Gehalt aus, wenn Mitarbeitende bereits über gute Kontakte und ein großes Netzwerk verfügen.

Die folgenden Ergebnisse geben Einblick in die Gehälter im Vertrieb unter Berücksichtigung von Berufserfahrung, Karrierelevel, Unternehmensgröße, Personal- und Budgetverantwortung.

Stichprobenbeschreibung

Diese Teilstudie basiert auf den Angaben von 232 Fach- und Führungskräften aus dem Funktionsbereich Vertrieb in der Lebensmittelbranche, die per Umfrage im Zeitraum von Januar bis Mai 2026 erhoben wurden.

79 % der Befragten waren Männer, 21 % Frauen. Die Verteilung der Stichprobe auf die Wirtschaftszweige gestaltete sich folgendermaßen: 34 % Lebensmittelindustrie, 24 % Handel, 10 % Foodservice, 9 % Zusatzstoffe/Aromen, 5 % Handwerk und 5 % Maschinen-/Anlagenbau. Als höchsten Bildungsabschluss gaben 27 % ein Diplom oder einen Mastertitel an, 16 % beendeten das

Studium mit einem Bachelorabschluss. 21 % waren Meister, Techniker oder Fachwirte, 31 % hatten eine abgeschlossene Berufsausbildung. Angegeben wird das Brutto-Jahresgehalt inkl. Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie variablen Zuschüssen wie Boni und Provision. Firmenfahrzeuge wurden mit 6.000 € jährlich verrechnet.

GEHALT VERTRIEB

82.700 €

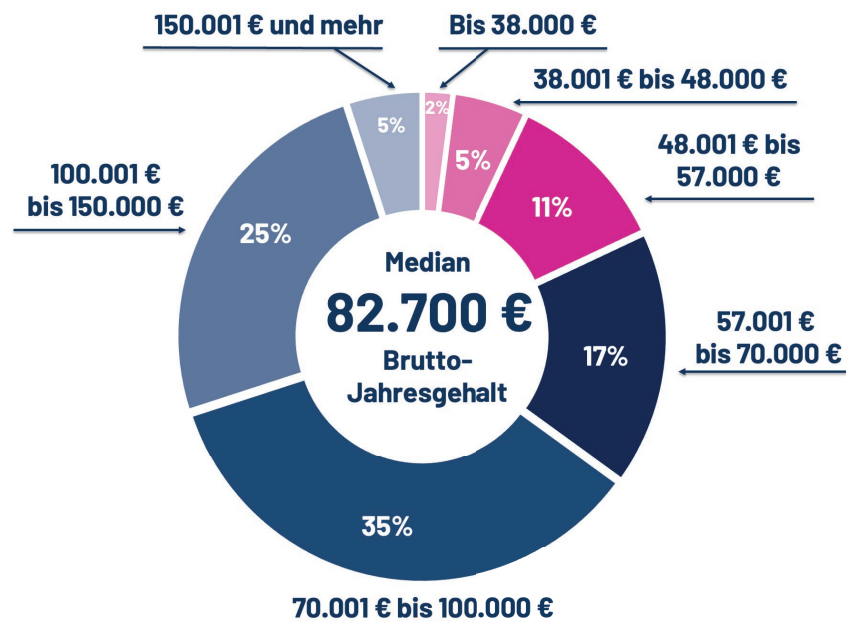
Median Brutto-Jahresgehalt für
40 Std. / Woche

♀ 67.500 €

♂ 86.000 €

Das mittlere Einkommen entspricht dem Median, das heißt, die eine Hälfte liegt unter, die andere Hälfte über dem Medianwert. Im Sinne der Übersichtlichkeit wurden Gehalts- und Prozentangaben gerundet. Die Angabe der Gehälter erfolgt in 100 €-Schritten, bei der Umrechnung in Prozent wurde jeweils auf die erste Nachkommastelle gerundet.

BRUTTO-JAHRESGEHALT VERTRIEB



Was ist meine Arbeit wert?

82.700 € brutto jährlich beträgt das mittlere Einkommen von Mitarbeitenden im Funktionsbereich Vertrieb. 50 % aller Studienteilnehmenden verdienen zwischen 63.000 € und 107.800 €. Den oberen 5 % werden Gehälter von mehr als 150.000 € gezahlt. Das höchste genannte Einkommen beträgt 452.000 €.

76,7 % verfügen über einen eigenen Firmenwagen. 56 % erhalten

zusätzlich zu einem festen Grundgehalt regelmäßig variable Bezüge wie Boni und Provisionen. Bei der Hälfte davon machen diese Bezüge einen Anteil von 6 % bis 16 % des Gesamtgehalts aus, der höchste genannte Anteil beträgt 49 %.

Zwischen dem mittleren Einkommen weiblicher und dem männlicher Fach- und Führungskräfte im Vertrieb ergibt sich eine Differenz von 18.500 € zugunsten der Männer. Damit fällt das Gender-Pay-Gap mit 27 % ausgesprochen hoch aus.

ZUFRIEDENHEIT MIT DEM GEHALT

62,1%



sind mit ihrem Gehalt zufrieden bzw. sehr zufrieden.

Zufrieden oder sogar sehr zufrieden mit dem eigenen Gehalt sind 62,1 % der Befragten. Allerdings gibt es auch hier einen Unterschied zwischen den Geschlechtern: Während der Wert bei den Männern

bei beachtlichen 65,9 % liegt, fällt er bei den Frauen mit nur 51,1 % deutlich geringer aus.

ZUFRIEDENHEIT MIT:

Entwicklungsmöglichkeiten

51,8%

Work-Life-Balance

60,6 %

Arbeitgeber insgesamt

65,0 %

GEHALT NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE



> 251 MA

83.700 €

51-250 MA

81.600 €

≤ 50 MA

80.000 €

GEHALT NACH PERSONALVERANTWORTUNG

**75.000 €**

ohne Personalverantwortung

**102.000 €**

mit Personalverantwortung

GEHALT NACH BUDGETVERANTWORTUNG

**68.200 €**

ohne Budgetverantwortung

**91.000 €**

mit Budgetverantwortung

GEHALT NACH BERUFSERFAHRUNG

61.000€Höchstgehalt
97.200€

0-2 Jahre

Die Hälfte verdient zwischen **53.800 €** und **77.900 €****66.500€**Höchstgehalt
120.500€

3-5 Jahre

Die Hälfte verdient zwischen **58.000 €** und **85.100 €****82.700€**Höchstgehalt
154.000€

6-10 Jahre

Die Hälfte verdient zwischen **67.500 €** und **98.000 €****92.800€**Höchstgehalt
326.000€

11-15 Jahre

Die Hälfte verdient zwischen **67.000 €** und **116.000 €****100.000€**Höchstgehalt
452.000€

Mehr als 15 Jahre

Die Hälfte verdient zwischen **74.300 €** und **135.500 €**

GEHALT NACH KARRIERELEVEL

Vertriebsmitarbeiter:in Innendienst



Vertriebsmitarbeiter:in Außendienst / Gebietsverkaufsleiter:in / Bezirksleiter:in



Key Account Manager:in national



Key Account Manager:in international



Vertriebsleiter:in



Geschäftsführer:in Vertrieb*



*Geringe Fallzahl

50 % der Umfragewerte häufen sich meist rund um den Median und gelten im Vergleich zu Ausreißern im oberen und unteren Bereich der Spanne als besonders aussagekräftig.

FAZIT

Indem Mitarbeitende im Vertrieb langfristige und stabile Kundenbeziehungen aufbauen, sind sie für den Erfolg eines Produkts und für das Unternehmen selbst von hohem Wert. Das zahlt sich finanziell aus:

- Das mittlere Einkommen in diesem Funktionsbereich liegt bei 82.700 € brutto jährlich
- Grundsätzlich bietet der Vertrieb gute Verdienstmöglichkeiten
- Bei 56 % der Befragten setzt sich das Einkommen aus einem festen Grundgehalt sowie variablen Bestandteilen wie Boni oder Provisionen zusammen; für die Hälfte davon ergibt sich ein Anteil variabler Bezüge von 6 % bis 16 %, der höchste genannte variable Anteil macht 49 % des Gesamtgehalts aus
- 76,7 % verfügen über einen eigenen Firmenwagen
- 62,1 % sind mit ihrem Gehalt zufrieden oder sogar sehr zufrieden
- Mit 79 % überwiegt der Anteil der männlichen Fach- und Führungskräfte in diesem Funktionsbereich

deutlich

- Das Gender-Pay-Gap beträgt 27 %, Frauen sind mit ihrem Einkommen erheblich weniger zufrieden
- Die Unternehmensgröße hat nur geringe Auswirkungen auf das Gehalt
- Mit der Übernahme von Personal- oder Budgetverantwortung, zunehmender Berufserfahrung und höherem Karrierelevel steigt das Einkommen beachtlich

Neben dem Gehalt sind auch andere Faktoren für die Zufriedenheit im Job entscheidend, beispielsweise ob die Aufgaben und Tätigkeiten im Einklang mit persönlichen Stärken und Vorlieben stehen. Dieser Funktionsbereich bietet mit Positionen im Innen- und Außendienst ausgesprochen viele Möglichkeiten für einen erfüllten Arbeitsalltag. Am Ende ist das Gehalt einer von vielen Bausteinen, die im Ganzen nicht nur zufrieden, sondern glücklich machen.

ÜBER DIE STUDIE



ONLINE-UMFRAGE

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte der Lebensmittelbranche aus dem Funktionsbereich Vertrieb

Anzahl der Teilnehmenden: 232 Personen

Erhebungszeitraum: 20.1.2026 – 30.5.2026

STUDIENINHALTE UND INFOGRAFIK

Auf foodjobs.de kannst Du die Inhalte der Studie in der Rubrik Gehalt Produktion jederzeit online abrufen:

<https://www.foodjobs.de/gehalt/lebensmittelbranche-vertrieb>

Das Infocart der Studie steht für Dich unter der gleichen URL kostenlos zum Download bereit.

PROJEKTTEAM

Leitung:
Redaktion:
Gestaltung:
Auswertung:

Bianca Burmester
Katharina Rams
Sabine Michels
Bianca Burmester

foodjobs GmbH

Kaarster Weg 19
40547 Düsseldorf
info@foodjobs.de
www.foodjobs.de

