IT-SalesmanagerIn

Im BIS anzeigen

Haupttätigkeiten
IT-SalesmanagerInnen leiten den Vertrieb von IT-Produkten und -Dienstleistungen, wie Hard- und Software. Vom ersten Beratungsgespräch bis zum Vertragsabschluss sind sie für den Verkauf verantwortlich. Bei einem Verkaufsgespräch erkennen sie die Kundenbedürfnisse und informieren KundInnen über mögliche IT-Lösungen. Die Akquisition neuer sowie Betreuung bestehender KundInnen fällt in ihr Aufgabengebiet. Weiters behalten sie die Marktentwicklung im Auge und versuchen ihr Produkt durch gute Vermarktung bestmöglich zu platzieren. Dafür verwenden sie unterschiedliche Vertriebsstrategien und müssen Verhandlungssicherheit beweisen. IT-SalesmanagerInnen sind stärker verkaufsorientiert tätig als IT-Consultants (m/w).

Einkommen
IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat.

Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:
- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto

Beschäftigungsmöglichkeiten
IT-SalesmanagerInnen sind im Hardware-, Software- und IT-Dienstleistungsvertrieb, insbesondere für große IT-Unternehmen tätig. Weitere Beschäftigungsmöglichkeiten bestehen bei Handelsunternehmen, Banken und Versicherungen sowie Universitäten.

Aktuelle Stellenangebote
.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **21** zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen
- After-Sales
- Angebotserstellung
- Auftragsabwicklung
- Außendienst
- IT-Consulting
- Key Account Management
- Kundenbetreuung im Vertrieb
- Marktanalysen
- Marktaufbau
- Neukundenakquisition
- Pre-Sales
- Projektmanagement-Kenntnisse
- Verkaufsverhandlung
- Vertriebsstrategien und -konzepte

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
- Kundenbetreuung im Vertrieb
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen
- Betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware-Kenntnisse

  - Branchenübergreifende Unternehmenssoftware (z. B. Power Automate)
- EDV-Anwendungskenntnisse
  - Bedienung von betriebsinterner Software
- Fremdsprachenkenntnisse
  - Englisch
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
  - IT-Consulting
  - Requirements Engineering
- Kundenbetreuungskenntnisse
  - Beratungskompetenz (z. B. Produktinformation, Technische Beratung)
  - Customer Relationship Management (z. B. Analyse von Kundenbedürfnissen, Pflege von Kundenbeziehungen)
  - Key Account Management
  - Kundenbetreuung im Vertrieb
- Managementkenntnisse
  - Produktmanagement
- Marketingkenntnisse
  - Direktmarketing (z. B. Kontakten)
  - Marktforschung (z. B. Marktbeobachtungen)
  - Technisches Marketing
  - Verkaufsförderung (z. B. Messeteilnahme)
- Projektmanagement-Kenntnisse
  - Projektakquisition
  - Projektkalkulation
- Sachbearbeitung
  - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotserstellung, Auftragsbearbeitung, Vertragsabwicklung)
- Softwareentwicklungskenntnisse
  - Softwareentwicklungstools (z. B. Power Apps)
- Verkaufskenntnisse
  - Verkaufsstrategien (z. B. B2B-Strategien)
  - Verkaufstechnik (z. B. Führung von Verkaufsgesprächen, Verkaufsverhandlung)
- Vertriebskenntnisse
  - After-Sales
  - Neukundenakquisition
  - Pre-Sales (z. B. Vorführung von Software)
  - Technischer Vertrieb
  - Vertrieb von Dienstleistungen
  - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Entwicklung von Vertriebsstrategien, Marktaufbau, Sales-Pipeline-Management)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
  - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Einsatzbereitschaft
  - Dynamische Persönlichkeit
- Gutes Auftreten
- IT-Affinität
- Kommunikationsstärke
  - Verhandlungsstärke
- Kundenorientierung
- Problemlösungsfähigkeit

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
					■	■	

Beschreibung: IT-SalesmanagerIn sind Expertinnen und Experten der Digitalisierung. Sie sind in der Lage größere Datenmengen in unterschiedlichen und immer wieder neuen Zusammenhängen zu ermitteln, zu bewerten und zu analysieren. Daraus entwickeln sie neue Ableitungen für Anwendungen, Geschäftsmodelle, Problemlösungen usw. Die erforderlichen Kompetenzen hängen dabei stark vom konkreten Tätigkeitsbereich ab und erfordern oft ein spezialisiertes Kompetenzniveau.

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	1	2	3	4	5	**6**	**7**	8	IT-SalesmanagerIn haben ein ausgeprägtes Verständnis für komplexe Zusammenhänge der Digitalisierung und gestalten selbst neue Anwendungen und Lösungen. Sie können sowohl allgemeine als auch berufsspezifische digitale Anwendungen (z. B. Business Intelligence, Business-Process-Management-Systeme, Data Driven Marketing, Service-Portale und -Apps, Enterprise-Resource-Planning-Anwendungen, Warehouse-Management-Systeme) und Geräte selbstständig und sicher anwenden.
1 - Umgang mit Informationen und Daten	1	2	3	4	5	**6**	**7**	8	IT-SalesmanagerIn 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 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	1	2	3	4	5	**6**	**7**	8	IT-SalesmanagerIn verwenden komplexe digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation auf hohem Niveau und unterstützen andere beim Einsatz solcher Tools.
3 - Kreation, Produktion und Publikation	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	IT-SalesmanagerIn müssen umfangreiche und komplexe digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und auch in nicht alltäglichen Situationen in digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	IT-SalesmanagerIn beurteilen die für den jeweiligen Anlassfall relevanten Datenschutz- und -sicherheitsregeln und können diese eigenständig auf ihre Tätigkeit anwenden bzw. in ihrem Verantwortungsbereich für die Einhaltung und Umsetzung der Regeln sorgen. Sie arbeiten außerdem an der Entwicklung geeigneter Maßnahmen zur Datensicherheit mit.

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	1	2	3	4	**5**	**6**	7	8	IT-SalesmanagerIn 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.

Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung

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

Ausbildung
BHS - Berufsbildende höhere Schule NQR V
- Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Kaufmännische Berufe
- Wirtschaftsingenieurwesen

Hochschulstudien NQR VII NQR VIII
- Wirtschaft, Recht, Management
  - IT-Management
  - Marketing und Sales

Weiterbildung
Fachliche Weiterbildung Vertiefung
- B2B-Strategien
- B2C-Strategien
- Betriebswirtschaft
- Datensicherheit
- E-Commerce
- IT-Projektmanagement
- Markenführung
- Marktanalysen
- Online-Marketing
- Online-Vertrieb
- Sales Management
- Supply Chain Management
- Telekommunikationstechnik

Fachliche Weiterbildung Aufstiegsperspektiven
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Zertifikat ProjektmanagerIn
- Hochschulstudien - Informatik, Computer- und Datenwissenschaften
- Hochschulstudien - IT-Management

Bereichsübergreifende Weiterbildung
- Datenschutz
- Fremdsprachen
- Gesprächstechniken
- Projektmanagement
- Qualitätsmanagement

Weiterbildungsveranstalter
- Betriebsinterne Schulungen
- Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT
- Hersteller- und Zulieferbetriebe
- Fachmesse- und Tagungsveranstalter
- Erwachsenenbildungseinrichtungen und Online-Lernplattformen
- Fachhochschulen
- Universitäten

Deutschkenntnisse nach GERS
B2 Gute bis C1 Sehr gute Deutschkenntnisse
Vertriebsberufe erfordern generell aufgrund des ständigen und intensiven Kundinnen- und Kundenkontakts eine gute Sprachbeherrschung. Sie beraten ihre Kundinnen und Kunden persönlich und telefonisch, erstellen schriftliche Angebote, kommunizieren im Team und mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Abteilungen.

Weitere Berufsinfos

Arbeitsumfeld
- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen
EDV-ProjektverkäuferIn
EDV-SalesmanagerIn
EDV-VertriebskonsulentIn
IT-ProjektverkäuferIn

IT-VertriebsassistentIn
IT-VertriebskonsulentIn

Account-ManagerIn für IT
Key Account-ManagerIn für IT
Key Account-ManagerIn für Telekommunikation

Hostsystem-VerkäuferIn

EDV-FachvertreterIn
EDV-VerkaufsberaterIn
EDV-VerkaufsrepräsentantIn
EDV-VertriebsberaterIn
EDV-VertriebsrepräsentantIn
IT-FachvertreterIn
IT-Sales Consultant (m/w)
IT-Salesman (m/w)
IT-VerkaufsberaterIn
IT-VerkaufsrepräsentantIn

IT-VertriebsberaterIn
IT-VertriebsrepräsentantIn
Sales Representative im Bereich Informationstechnologie (m/w)

Telekom-ManagerIn
TelekommunikationsmanagerIn

Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn)
Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w)

Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation

Verwandte Berufe
- InformatikerIn
- IT-Consultant (m/w)
- IT-ProjektmanagerIn
- Key-Account-ManagerIn
- ProduktmanagerIn
- Requirements Engineer (m/w)
- SAP-BeraterIn
- SystemanalytikerIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen
Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT
- **IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb**

Handel, Logistik, Verkehr
- Vertrieb, Beratung, Einkauf

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)
- 410112 IT-Vertriebsassistent/in

Informationen im Berufslexikon
- IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass
- IT-SalesmanagerIn

Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 28. August 2026.