

IT-SalesmanagerIn (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Main activities (Haupttätigkeiten)

IT sales managers manage the sale of IT products and services, such as hardware and software. They are responsible for the sale from the first consultation to the conclusion of the contract. During a sales talk, they identify customer needs and inform customers about possible IT solutions. Her area of responsibility includes the acquisition of new customers and the support of existing customers. Furthermore, they keep an eye on the market development and try to place their product in the best possible way through good marketing. To do this, they use different sales strategies and have to demonstrate negotiating security. IT sales managers are more sales-oriented than IT consultants (m/f).

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).

Income (Einkommen)

IT-SalesmanagerIn earn from 3.010 to 3.950 euros gross per month (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Depending on the level of qualification, the starting salary can also be higher (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Job with higher vocational school and technical training : 3.010 to 3.180 euros gross (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Job in academia : 3.010 to 3.950 euros gross (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Employment opportunities (Beschäftigungsmöglichkeiten)

IT sales managers work in hardware, software and IT service sales, especially for large IT companies. There are other employment opportunities in trading companies, banks and insurance companies as well as universities.

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.

Current vacancies (Aktuelle Stellenangebote)

.... in the AMS online job placement service (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **18**  to the AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Professional skills requested in advertisements (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- After-sales (After-Sales)
- Preparation of offers (Angebotserstellung)
- Order processing (Auftragsabwicklung)

- Field service (Außendienst)
- IT consulting (IT-Consulting)
- Key Account Management (Key Account Management)
- Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Market analysis (Marktanalysen)
- Market development (Marktaufbau)
- New customer acquisition (Neukundenakquisition)
- Pre-sales (Pre-Sales)
- Project management skills (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Sales negotiation (Verkaufsverhandlung)
- Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Further professional skills (Weitere berufliche Kompetenzen)

Basic professional skills (Berufliche Basiskompetenzen)

- IT project management and consulting skills (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Sales knowledge (Vertriebskenntnisse)

Technical professional skills (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- IT application knowledge (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operating internal software (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Foreign language skills (Fremdsprachenkenntnisse)
 - English (Englisch)
- IT project management and consulting skills (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - IT consulting (IT-Consulting)
 - Requirements engineering (Requirements Engineering)
- Customer Support Skills (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Customer Relationship Management (Customer Relationship Management) (z. B. Analysis of customer needs (Analyse von Kundenbedürfnissen), Maintenance of customer relationships (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Key Account Management (Key Account Management)
 - Customer support in sales (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Consulting competence (Beratungskompetenz) (z. B. Technical advice (Technische Beratung), Product information (Produktinformation))
- Management skills (Managementkenntnisse)
 - Product management (Produktmanagement)
- Marketing knowledge (Marketingkenntnisse)
 - Technical Marketing (Technisches Marketing)
 - Direct marketing (Direktmarketing) (z. B. Contacts (Kontakten))
 - Sales promotion (Verkaufsförderung) (z. B. Trade fair participation (Messeteilnahme))
 - Market research (Marktforschung) (z. B. Market observations (Marktbeobachtungen))
- Project management skills (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Project acquisition (Projektakquisition)
 - Project calculation (Projektkalkulation)
- processing (Sachbearbeitung)
 - Order processing (Auftragsabwicklung) (z. B. Preparation of offers (Angebotserstellung), Contract processing (Vertragsabwicklung), Order processing (Auftragsbearbeitung))

- Sales knowledge (Verkaufskennntnisse)
 - Sales strategies (Verkaufsstrategien) (z. B. B2B strategies (B2B-Strategien))
 - Sales technology (Verkaufstechnik) (z. B. Sales negotiation (Verkaufsverhandlung), Conducting sales talks (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Sales knowledge (Vertriebskennntnisse)
 - After-sales (After-Sales)
 - New customer acquisition (Neukundenakquisition)
 - Pre-sales (Pre-Sales) (z. B. Demonstration of software (Vorführung von Software))
 - Technical sales (Technischer Vertrieb)
 - Distribution of services (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Sales strategies and concepts (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Sales Pipeline Management (Sales-Pipeline-Management), Development of sales strategies (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Market development (Marktaufbau))
- Lecture and presentation skills (Vortrags- und Präsentationskennntnisse)
 - Holding lectures and presentations (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Holding customer presentations (Abhalten von Kundenpräsentationen))

General professional skills

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operational readiness (Einsatzbereitschaft)
 - Dynamic personality (Dynamische Persönlichkeit)
- Good appearance (Gutes Auftreten)
- IT affinity (IT-Affinität)
- Communication skills (Kommunikationsstärke)
 - Bargaining power (Verhandlungsstärke)
- Customer orientation (Kundenorientierung)
- Problem solving skills (Problemlösungsfähigkeit)

Digital skills according to DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Basic		2 Independent		3 Advanced		4 Highly specialized	

Description: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.

Detailed information on the digital skills

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Area of competence	Skill level(s) from ... to ...								Description
0 - Basics, access and digital understanding	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 - Handling information and data	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 - Communication, interaction and collaboration	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 - Creation, production and publication	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 - Security and sustainable use of resources	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.
5 - Problem solving, innovation and continued learning	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.

**Training, certificates, further education
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Typical qualification levels

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Job with higher vocational school and technical training (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Job in academia (Akademischer Beruf)

Apprenticeship

(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

Further education

(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

**Knowledge of German according to CEFR
(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.

**Further professional information
(Weitere Berufsinfos)**

**Work environment
(Arbeitsumfeld)**

- Constant contact with people (Ständiger Kontakt mit Menschen)

**Competency Questionnaire
(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)**

IT sales assistant (IT-VertriebsassistentIn)

**Occupational specializations
(Berufsspezialisierungen)**

IT project seller (EDV-ProjektverkäuferIn)

IT sales manager (EDV-SalesmanagerIn)

IT sales consultant (EDV-VertriebskonsulentIn)

IT project seller (IT-ProjektverkäuferIn)

IT sales assistant (IT-VertriebsassistentIn)

IT sales consultant (IT-VertriebskonsulentIn)

Account manager for IT (Account-ManagerIn für IT)

Key account manager for IT (Key Account-ManagerIn für IT)

Key account manager for telecommunications (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Host system seller (Hostsystem-VerkäuferIn)

IT specialist (EDV-FachvertreterIn)

IT sales advisor (EDV-VerkaufsberaterIn)

IT sales representative (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

IT sales advisor (EDV-VertriebsberaterIn)

EDP sales representative (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

IT specialist (IT-FachvertreterIn)

IT Sales Consultant (m/f) (IT-Sales Consultant (m/w))

IT salesman (m / f) (IT-Salesman (m/w))

IT sales consultant (IT-VerkaufsberaterIn)

IT sales representative (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

IT -Sales advisor (IT-VertriebsberaterIn)

IT sales representative (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Sales Representative in Information Technology (m / f) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Telecommunications manager (Telekom-ManagerIn)

Telecommunications manager (TelekommunikationsmanagerIn)

Pre-sales sales consultant for information technology (IT-SalesmanagerIn) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Pre-Sales Consultant for Information Technology (m / w) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Customer Relationship Manager in the telecommunications sector (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Related professions

(Verwandte Berufe)

- Computer scientist (InformatikerIn)
- IT consultant (m / f) (IT-Consultant (m/w))
- IT project manager (IT-ProjektmanagerIn)
- Key account manager (Key-Account-ManagerIn)
- Product manager (ProduktmanagerIn)
- Requirements Engineer (m/w) (Requirements Engineer (m/w))
- SAP consultant (SAP-BeraterIn)
- Systems analyst (SystemanalytikerIn)
- Sales technician (VertriebstechnikerIn)

Allocation to BIS occupational areas and upper groups

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Electrical engineering, electronics, telecommunications, IT (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- **IT support, training, consultancy and sales (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)**

Trade, logistics, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sales, consultancy, purchasing (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Allocation to AMS occupational classification (six-digit)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 IT sales assistant (IT-Vertriebsassistent/in)

Information in the vocational lexicon

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Information in the training compass

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  IT-SalesmanagerIn (IT-SalesmanagerIn)



The text was automatically translated from German. The German terms are shown in brackets.

THIS SERVICE MAY INCLUDE TRANSLATIONS PROVIDED BY GOOGLE. GOOGLE DISCLAIMS ANY LIABILITY WITH RESPECT TO TRANSLATIONS, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING ANY LIABILITY FOR ACCURACY, RELIABILITY AND ANY IMPLIED LIABILITY FOR MARKET EFFICIENCY AND DISCLAIMER.

Der Text wurde automatisiert aus dem Deutschen übersetzt. Die deutschen Begriffe werden in Klammern

angezeigt.

DIESER DIENST KANN ÜBERSETZUNGEN ENTHALTEN, DIE VON GOOGLE BEREITGESTELLT WERDEN. GOOGLE SCHLIEßT IN BEZUG AUF DIE ÜBERSETZUNGEN JEDLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEDLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEDLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

This job profile was updated on 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)