

IT prodajni savjetnik (m/ž) (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne djelatnosti (Haupttätigkeiten)

Voditelji IT prodaje upravljaju prodajom IT proizvoda i usluga, kao što su hardver i softver. Odgovorni su za prodaju od prve konzultacije do sklapanja ugovora. Tijekom prodajnog razgovora identificiraju potrebe kupaca i informiraju kupce o mogućim IT rješenjima. Njezino područje odgovornosti uključuje stjecanje novih kupaca i podršku postojećim kupcima. Nadalje, prate razvoj tržišta i dobrim marketingom nastoje svoj proizvod plasirati na najbolji mogući način. Da bi to učinili, koriste se različitim prodajnim strategijama i moraju pokazati sigurnost u pregovaranju. Voditelji IT prodaje više su orijentirani na prodaju od IT konzultanata (m/ž).

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).

prihod (Einkommen)

IT prodajni savjetnik (m/ž) zarađuje od 3.010 do 3.950 eura bruto mjesečno (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Ovisno o stupnju kvalifikacije, početna plaća može biti i veća (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem : 3.010 do 3.180 eura bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademsko zanimanje : 3.010 do 3.950 eura bruto (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Mogućnosti zaposlenja (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Voditelji IT prodaje rade u prodaji hardvera, softvera i IT usluga, posebno za velike IT tvrtke. Postoje i druge mogućnosti zapošljavanja u trgovačkim društvima, bankama i osiguravajućim društvima te na fakultetima.

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.

Trenutna slobodna radna mjesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... u AMS internetskoj službi za zapošljavanje (eJob-Soba): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [17](#) u AMS eJob sobu (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne profesionalne vještine u oglasima (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Nakon prodaje (After-Sales)
- Priprema ponuda (Angebotserstellung)
- Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung)
- Terenska služba (Außendienst)

- IT savjetovanje (IT-Consulting)
- Upravljanje ključnim računima (Key Account Management)
- Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analize tržišta (Marktanalysen)
- Razvoj tržišta (Marktaufbau)
- Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
- Pretprodaja (Pre-Sales)
- Vještine upravljanja projektima (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Ostale profesionalne vještine (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne profesionalne vještine (Berufliche Basiskompetenzen)

- Vještine upravljanja IT projektima i savjetovanja (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)

Tehničke profesionalne vještine (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znanje o IT primjeni (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Rad internog softvera (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znanje stranih jezika (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleski (Englisch)
- Vještine upravljanja IT projektima i savjetovanja (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - IT savjetovanje (IT-Consulting)
 - Inženjering zahtjeva (Requirements Engineering)
- Vještine korisničke podrške (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Odnos s kupcima (Customer Relationship Management) (z. B. Analiza potreba kupaca (Analyse von Kundenbedürfnissen), Održavanje odnosa s kupcima (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Upravljanje ključnim računima (Key Account Management)
 - Služba za korisnike u prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Savjetodavna nadležnost (Beratungskompetenz) (z. B. Tehnički savjet (Technische Beratung), Informacije o proizvodu (Produktinformation))
- Vještine upravljanja (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje proizvodima (Produktmanagement)
- Marketinško znanje (Marketingkenntnisse)
 - Tehnički marketing (Technisches Marketing)
 - Izravni marketing (Direktmarketing) (z. B. Kontakti (Kontakten))
 - Promocija prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Sudjelovanje na sajmovima (Messeteilnahme))
 - Istraživanje tržišta (Marktforschung) (z. B. Tržište zapažanja (Marktbeobachtungen))
- Vještine upravljanja projektima (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Nabava projekata (Projektakquisition)
 - Troškovi projekata (Projektkalkulation)
- obrada (Sachbearbeitung)
 - Obrada narudžbi (Auftragsabwicklung) (z. B. Priprema ponuda (Angebotserstellung), Obrada ugovora (Vertragsabwicklung), Obrada naloga (Auftragsbearbeitung))
- Znanje o prodaji (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. B2B strategije (B2B-Strategien))

- Tehnologija prodaje (Verkaufstechnik) (z. B. Pregovaranje o prodaji (Verkaufsverhandlung), Vođenje prodajnih razgovora (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Znanje o prodaji (Vertriebskenntnisse)
 - Nakon prodaje (After-Sales)
 - Stjecanje novih kupaca (Neukundenakquisition)
 - Pretprodaja (Pre-Sales) (z. B. Demonstracija softvera (Vorführung von Software))
 - Tehnička prodaja (Technischer Vertrieb)
 - ponavljanja Usluge (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodajne strategije i koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Upravljanje prodajnim kanalom (Sales-Pipeline-Management), Razvoj prodajnih strategija (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Razvoj tržišta (Marktaufbau))
- Vještine predavanja i prezentacije (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Održavanje predavanja i prezentacija (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Održavanje prezentacija kupaca (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Opće profesionalne vještine

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operativna spremnost (Einsatzbereitschaft)
 - Dinamična osobnost (Dynamische Persönlichkeit)
- Dobar izgled (Gutes Auftreten)
- IT afinitet (IT-Affinität)
- Komunikacijske vještine (Kommunikationsstärke)
 - Pregovaračka snaga (Verhandlungsstärke)
- Usmjerenost na kupca (Kundenorientierung)
- Vještine rješavanja problema (Problemlösungsfähigkeit)

Digitalne vještine prema DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Osnovni		2 Samostalna		3 Napredno		4 Visoko specijalizirana	
Opis: 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.							

Detaljne informacije o digitalnim vještinama

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Područje nadležnosti	Razina(e) vještine od ... do ...								Opis
0 - Osnove, pristup i digitalno razumijevanje	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 - Rukovanje informacijama i podacima	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 - Komunikacija, interakcija i suradnja	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 - Stvaranje, produkcija i objavljivanje	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 - Sigurnost i održivo korištenje resursa	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 - Rješavanje problema, inovacija i kontinuirano učenje	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.

**Obuka, certifikati, daljnje usavršavanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Tipične razine vještina

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zanimanje s višim strukovnim obrazovanjem i stručnim obrazovanjem (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademsko zanimanje (Akademischer Beruf)

Obuka

(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

Kontinuirano obrazovanje

(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

Poznavanje njemačkog prema CEFR-u (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.

Dodatne informacije o poslu (Weitere Berufsinfos)

Radno okruženje (Arbeitsumfeld)

- Stalni kontakt s ljudima (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Upitnik kompetencija (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Pomoćnik u prodaji IT-a (IT-VertriebsassistentIn)

Stručne specijalizacije (Berufsspezialisierungen)

Prodavač IT projekata (EDV-ProjektverkäuferIn)

Voditelj prodaje IT-a (EDV-SalesmanagerIn)

IT prodajni savjetnik (EDV-VertriebskonsulentIn)

Prodavač IT projekata (IT-ProjektverkäuferIn)

Pomoćnik u prodaji IT-a (IT-VertriebsassistentIn)

IT prodajni savjetnik (IT-VertriebskonsulentIn)

Account Manager za IT (Account-ManagerIn für IT)

Key Account Manager za IT (Key Account-ManagerIn für IT)

Voditelj računa računa za telekomunikacije (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Prodavač domaćinskog sustava (Hostsystem-VerkäuferIn)

IT prodajni predstavnik (EDV-FachvertreterIn)

IT prodajni savjetnik (EDV-VerkaufsberaterIn)

IT prodajni predstavnik (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

IT prodajni savjetnik (EDV-VertriebsberaterIn)

IT prodajni zastupnik (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

IT prodajni predstavnik (IT-FachvertreterIn)

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

IT prodavač (m / ž) (IT-Salesman (m/w))

IT prodajni savjetnik (IT-VerkaufsberaterIn)

IT prodajni predstavnik (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

IT prodajni savjetnik (IT-VertriebsberaterIn)

IT prodajni predstavnik (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Sal es Zastupnik u području informacijske tehnologije (m / ž) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Menadžer telekoma (Telekom-ManagerIn)

TelekommunikationsmanagerIn (TelekommunikationsmanagerIn)

Prodajni savjetnik za informacijsku tehnologiju prije prodaje (IT prodajni savjetnik (m/ž)) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Pretprodajni savjetnik za informacijsku tehnologiju (m / ž) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Voditelj odnosa s kupcima u području Telekomunikacije (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Srodna zanimanja

(Verwandte Berufe)

- Informatičar/ka (InformatikerIn)
- IT savjetnik (m / ž) (IT-Consultant (m/w))
- Voditelj IT projekta (m/ž) (IT-ProjektmanagerIn)
- Voditelj ključnih kupaca (m/ž) (Key-Account-ManagerIn)
- Voditelj proizvoda (m/ž) (ProduktmanagerIn)
- Zahtjevi inženjer (m/ž) (Requirements Engineer (m/w))
- SAP savjetnik (m/ž) (SAP-BeraterIn)
- Analitičar sustava (m/ž) (SystemanalytikerIn)
- Tehničar u prodaji (m/ž) (VertriebstechnikerIn)

Dodjela za BIS područja rada i glavne skupine

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Elektrotehnika, elektronika, telekomunikacije, IT (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- IT podrška, obuka, savjetovanje i prodaja (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)

Trgovina, logistika, promet (Handel, Logistik, Verkehr)

- Distribucija, savjetovanje, nabava (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Dodjela za AMS klasifikaciju zanimanja (šesteroznamenkasto)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 IT prodajni pomoćnik (IT-Vertriebsassistent/in)

Podaci u stručnom leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Podaci u kompasu za obuku

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  IT prodajni savjetnik (m/ž) (IT-SalesmanagerIn)



Tekst je automatski preveden s njemačkog. Njemački pojmovi prikazani su u zagradama.

OVAJ USLUGA MOŽE UKLJUČITI PRIJEVODE KOJE NALAZE GOOGLE GOOGLE SE ODRIČE BILO KOJE ODGOVORNOSTI U VEZI SA PRIJEVODIMA, IZRIČITIM ILI IMPLICIRANIM, UKLJUČUJUĆI BILO KOJU ODGOVORNOST ZA TOČNOST, POUZDANOST I BILO KOJU IMPLICIRANU ODGOVORNOST ZA TRŽIŠNU UČINKOVITOST I ODGOVORNOST.

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.

Ovaj profesionalni profil ažuriran je 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)