

Menedżer sprzedaży IT (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Główne działania (Haupttätigkeiten)

Menedżerowie sprzedaży IT zarządzają sprzedażą produktów i usług IT, takich jak sprzęt i oprogramowanie. Od pierwszej konsultacji aż do zawarcia umowy odpowiadasz za sprzedaż. Podczas rozmowy sprzedażowej identyfikują potrzeby klientów i informują o możliwych rozwiązaniach informatycznych. Pozyskiwanie nowych i wsparcie istniejących klientów to obszar jej odpowiedzialności. Śledzą także rozwój rynku i poprzez dobry marketing starają się jak najlepiej pozycjonować swój produkt. Aby to osiągnąć, stosują różne strategie sprzedaży i muszą wykazać się pewnością siebie w negocjacjach. Menedżerowie sprzedaży IT są bardziej zorientowani na sprzedaż niż konsultanci IT (mężczyźni/kobiety).

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).

Dochód (Einkommen)

Menedżer sprzedaży IT zarabia od 3.010 do 3.950 euro brutto miesięcznie (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

W zależności od poziomu kwalifikacji wynagrodzenie początkowe może być wyższe (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym : 3.010 do 3.180 euro brutto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Zawód akademicki : 3.010 do 3.950 euro brutto (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Możliwości zatrudnienia (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Menedżerowie sprzedaży IT pracują w sprzedaży sprzętu, oprogramowania i usług IT, szczególnie dla dużych firm IT. Dalsze możliwości zatrudnienia istnieją w firmach handlowych, bankach i firmach ubezpieczeniowych, a także na uniwersytetach.

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.

Aktualne wakaty (Aktuelle Stellenangebote)

.... w internetowym serwisie pośrednictwa pracy AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [17](#) ➡ do AMS eJob Room (zum AMS-eJob-Room)

Umiejętności zawodowe wymagane w reklamach (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po sprzedaży (After-Sales)
- Przygotowanie ofert (Angebotserstellung)

- Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung)
- Usługi terenowe (Außendienst)
- doradztwo informatyczne (IT-Consulting)
- Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
- Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analiza rynku (Marktanalysen)
- Rozwój rynku (Marktaufbau)
- Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
- Przedsprzedaż (Pre-Sales)
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung)
- Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Inne umiejętności zawodowe (Weitere berufliche Kompetenzen)

Podstawowe umiejętności zawodowe (Berufliche Basiskompetenzen)

- Zarządzanie projektami IT i umiejętności konsultingowe (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)

Techniczne umiejętności zawodowe (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znajomość aplikacji informatycznych (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Obsługa własnego oprogramowania (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znajomość języków obcych (Fremdsprachenkenntnisse)
 - angielski (Englisch)
- Zarządzanie projektami IT i umiejętności konsultingowe (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - doradztwo informatyczne (IT-Consulting)
 - Inżynieria wymagań (Requirements Engineering)
- Umiejętności obsługi klienta (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management) (z. B. Analiza potrzeb klientów (Analyse von Kundenbedürfnissen), Utrzymywanie relacji z klientami (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Zarządzanie kluczowymi kontami (Key Account Management)
 - Obsługa klienta w sprzedaży (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Kompetencje doradcze (Beratungskompetenz) (z. B. Doradztwo techniczne (Technische Beratung), Informacje o produkcie (Produktinformation))
- Umiejętności zarządzania (Managementkenntnisse)
 - Zarządzanie produktami (Produktmanagement)
- Wiedza marketingowa (Marketingkenntnisse)
 - Marketing techniczny (Technisches Marketing)
 - Marketing bezpośredni (Direktmarketing) (z. B. Kontakty (Kontakten))
 - Promocja sprzedaży (Verkaufsförderung) (z. B. Udział w targach (Messeteilnahme))
 - Badania rynku (Marktforschung) (z. B. Obserwacje rynku (Marktbeobachtungen))
- Umiejętności zarządzania projektami (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Przejęcie projektu (Projektakquisition)
 - Kalkulacja projektu (Projektkalkulation)
- Przetwarzanie (Sachbearbeitung)
 - Przetwarzanie zamówień (Auftragsabwicklung) (z. B. Przygotowanie ofert (Angebotserstellung), Przetwarzanie umowy (Vertragsabwicklung), Przetwarzanie zamówień (Auftragsbearbeitung))

- Wiedza o sprzedaży (Verkaufskenntnisse)
 - Strategie sprzedaży (Verkaufsstrategien) (z. B. Strategie B2B (B2B-Strategien))
 - Technologia sprzedaży (Verkaufstechnik) (z. B. Negocjacje sprzedaży (Verkaufsverhandlung), Prowadzenie rozmów sprzedażowych (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Wiedza o sprzedaży (Vertriebskenntnisse)
 - Po sprzedaży (After-Sales)
 - Pozyskanie nowego klienta (Neukundenakquisition)
 - Przedsprzedaż (Pre-Sales) (z. B. Demonstracja oprogramowania (Vorführung von Software))
 - Sprzedaż techniczna (Technischer Vertrieb)
 - Dystrybucja usług (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Strategie i koncepcje sprzedaży (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Zarządzanie rurociągiem sprzedaży (Sales-Pipeline-Management), Opracowanie strategii sprzedaży (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Rozwój rynku (Marktaufbau))
- Wykład i umiejętności prezentacji (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Prowadzenie wykładów i prezentacji (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Prowadzenie prezentacji dla klientów (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Ogólne umiejętności zawodowe

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Gotowość operacyjna (Einsatzbereitschaft)
 - Dynamiczna osobowość (Dynamische Persönlichkeit)
- Dobry wygląd (Gutes Auftreten)
- Koligacja IT (IT-Affinität)
- Umiejętności komunikacyjne (Kommunikationsstärke)
 - Siła przetargowa (Verhandlungsstärke)
- Orientacja na klienta (Kundenorientierung)
- Umiejętności rozwiązywania problemów (Problemlösungsfähigkeit)

Kompetencje cyfrowe według DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Podstawowe		2 osoby prowadzące działalność na własny rachunek		3 Zaawansowane		4 Wysoce wyspecjalizowane	
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.							

Szczegółowe informacje na temat umiejętności cyfrowych (Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Obszar kompetencji	Poziom(y) kompetencji od ... do ...								Opis
0 - Podstawy, dostęp i zrozumienie cyfrowe	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 - Postępowanie z informacjami i danymi	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 - Komunikacja, interakcja i współpraca	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 - Kreacja, produkcja i publikacja	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 - Bezpieczeństwo i zrównoważone wykorzystanie zasobów	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 - Rozwiązywanie problemów, innowacje i ciągłe uczenie się	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.

**Szkolenia, certyfikaty, dalsze szkolenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Typowe poziomy umiejętności

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zawód w wyższej szkole zawodowej i szkoleniu technicznym (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Zawód akademicki (Akademischer Beruf)

Szkolenie

(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

Kształcenie ustawiczne

(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

Znajomość języka niemieckiego według 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.

Dalsze informacje zawodowe (Weitere Berufsinfos)

Środowisko pracy (Arbeitsumfeld)

- Stały kontakt z ludźmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Kwestionariusz kompetencji (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Asystent sprzedaży IT (IT-VertriebsassistentIn)

Specjalizacje zawodowe (Berufsspezialisierungen)

Sprzedawca projektów IT (EDV-ProjektverkäuferIn)

Menedżer sprzedaży IT (EDV-SalesmanagerIn)

Konsultant sprzedaży IT (EDV-VertriebskonsulentIn)

Sprzedawca projektów IT (IT-ProjektverkäuferIn)

Asystent sprzedaży IT (IT-VertriebsassistentIn)

Konsultant ds. sprzedaży IT (IT-VertriebskonsulentIn)

Account Manager ds. IT (Account-ManagerIn für IT)

Key Account Manager ds. IT (Key Account-ManagerIn für IT)

Key Account Manager ds. Telekomunikacji (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Sprzedawca systemu hosta (Hostsystem-VerkäuferIn)

Przedstawiciel specjalisty IT (EDV-FachvertreterIn)

Konsultant sprzedaży IT (EDV-VerkaufsberaterIn)

Przedstawiciel handlowy IT (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

Konsultant sprzedaży IT (EDV-VertriebsberaterIn)

Przedstawiciel handlowy IT (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

Przedstawiciel specjalisty IT (IT-FachvertreterIn)

Konsultant ds. sprzedaży IT (m/k) (IT-Sales Consultant (m/w))

Sprzedawca IT (m/k) (IT-Salesman (m/w))

Konsultant sprzedaży IT (IT-VerkaufsberaterIn)

Przedstawiciel handlowy IT (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

Konsultant sprzedaży IT (IT-VertriebsberaterIn)

Przedstawiciel handlowy IT (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Przedstawiciel Handlowy w obszarze technologii informatycznych (m/k) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Menedżer ds. telekomunikacji (Telekom-ManagerIn)

Menedżer ds. telekomunikacji (TelekommunikationsmanagerIn)

Konsultant ds. sprzedaży przedsprzedażowej w zakresie technologii informatycznych (Menedżer sprzedaży IT) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Konsultant ds. przedsprzedaży w dziedzinie technologii informatycznych (m/k) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Menedżer ds. relacji z klientami w sektorze telekomunikacyjnym (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Zawody pokrewne

(Verwandte Berufe)

- Informatyk (InformatikerIn)
- Konsultant IT (k/m) (IT-Consultant (m/w))
- kierownik projektu IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Menedżer ds. kluczowych klientów (Key-Account-ManagerIn)
- Menedżer produktu (ProduktmanagerIn)
- Inżynier ds. wymagań (m/k) (Requirements Engineer (m/w))
- Konsultant SAP (SAP-BeraterIn)
- Analityk systemów (SystemanalytikerIn)
- Technik sprzedaży (VertriebstechnikerIn)

Przydział do obszarów i grup zawodowych BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Elektrotechnika, elektronika, telekomunikacja, IT (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- **Wsparcie IT, szkolenia, doradztwo i sprzedaż (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)**

Handel, logistyka, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Sprzedaż, doradztwo, zakupy (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Przydział do klasyfikacji zawodowej AMS (sześciocyfrowy)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 Asystent sprzedaży IT (IT-Vertriebsassistent/in)

Informacje w leksykonie zawodowym

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informacje w kompasie treningowym

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Menedżer sprzedaży IT (IT-SalesmanagerIn)



Tekst został przetłumaczony automatycznie z języka niemieckiego. Terminy niemieckie podano w nawiasach. TA USŁUGA MOŻE OBEJMOWAĆ TŁUMACZENIA DOSTARCZANE PRZEZ GOOGLE. GOOGLE ZRZĘKA SIĘ WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA TŁUMACZENIA, WYRAŻNE LUB DOROZUMIANE, W TYM WSZELKIEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA DOKŁADNOŚĆ, NIEZAWODNOŚĆ I WSZELKIEJ DOROZUMIANEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WYDAJNOŚĆ RYNKU I WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI.

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.

Ten profil zawodowy został zaktualizowany 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)