

director de vânzări IT (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Activități principale (Haupttätigkeiten)

Managerii de vânzări IT gestionează vânzările de produse și servicii IT, cum ar fi hardware și software. De la prima consultare și până la încheierea contractului este responsabil de vânzare. În timpul unei conversații de vânzări, aceștia identifică nevoile clienților și îi informează despre posibilele soluții IT. Achiziția de noi și susținerea clienților existenți este domeniul ei de responsabilitate. De asemenea, ei țin cont de evoluțiile pieței și încearcă să-și poziționeze produsul în cel mai bun mod posibil printr-un marketing bun. Pentru a face acest lucru, ei folosesc diferite strategii de vânzare și trebuie să demonstreze încredere în negociere. Managerii de vânzări IT sunt mai orientați spre vânzări decât consultanții IT (bărbați/femei).

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).

Venituri (Einkommen)

director de vânzări IT câștigă între 3.010 și 3.950 euro brut pe lună (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

În funcție de nivelul de calificare, salariul de pornire poate fi mai mare (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică : 3.010 până la 3.180 euro brut (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Ocupația academică : 3.010 până la 3.950 euro brut (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Oportunități de angajare (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Managerii de vânzări IT lucrează în vânzări de hardware, software și servicii IT, în special pentru marile companii IT. Există și alte oportunități de angajare la companii comerciale, bănci și companii de asigurări, precum și la universități.

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.

Posturi vacante curente (Aktuelle Stellenangebote)

.... în serviciul online de plasare a locurilor de muncă AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) [17](#) ➔ către camera eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Abilități profesionale necesare în reclame (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- După vânzare (After-Sales)
- Pregătirea ofertelor (Angebotserstellung)

- Procesarea comenzii (Auftragsabwicklung)
- Serviciu de teren (Außendienst)
- Consultanță IT (IT-Consulting)
- Gestionarea contului cheie (Key Account Management)
- Serviciu clienți în vânzări (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analiza pieței (Marktanalysen)
- Dezvoltarea pieței (Marktaufbau)
- Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
- Prevânzare (Pre-Sales)
- Abilități de gestionare a proiectelor (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung)
- Strategii și concepte de vânzare (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Alte competențe profesionale (Weitere berufliche Kompetenzen)

Competențe profesionale de bază (Berufliche Basiskompetenzen)

- Management de proiect IT și abilități de consultanță (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Serviciu clienți în vânzări (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)

Competențe profesionale tehnice (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Cunoașterea aplicațiilor IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Operarea software-ului intern (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Competențe lingvistice străine (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Engleză (Englisch)
- Management de proiect IT și abilități de consultanță (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - Consultanță IT (IT-Consulting)
 - Ingineria cerințelor (Requirements Engineering)
- Abilități de asistență clienți (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Managementul relației cu clienții (Customer Relationship Management) (z. B. Analiza nevoilor clienților (Analyse von Kundenbedürfnissen), Mentinerea relațiilor cu clienții (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Gestionarea contului cheie (Key Account Management)
 - Serviciu clienți în vânzări (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Competență de consultanță (Beratungskompetenz) (z. B. Sfaturi tehnice (Technische Beratung), Informații despre produs (Produktinformation))
- Abilități de management (Managementkenntnisse)
 - Managementul produsului (Produktmanagement)
- Cunoștințe de marketing (Marketingkenntnisse)
 - Marketing tehnic (Technisches Marketing)
 - Marketing direct (Direktmarketing) (z. B. Contacte (Kontakten))
 - Promovarea vânzărilor (Verkaufsförderung) (z. B. Participare la târgul comercial (Messeteilnahme))
 - Cercetare de piață (Marktforschung) (z. B. Observații de piață (Marktbeobachtungen))
- Abilități de gestionare a proiectelor (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Achiziționarea proiectului (Projektakquisition)
 - Calculul proiectului (Projektkalkulation)
- Prelucrare (Sachbearbeitung)
 - Procesarea comenzii (Auftragsabwicklung) (z. B. Pregătirea ofertelor (Angebotserstellung), Prelucrarea contractului (Vertragsabwicklung), Procesarea comenzii (Auftragsbearbeitung))

- Cunoștințe privind vânzările (Verkaufskenntnisse)
 - Strategii de vânzare (Verkaufsstrategien) (z. B. Strategii B2B (B2B-Strategien))
 - Tehnologie de vânzare (Verkaufstechnik) (z. B. Negocierea vânzărilor (Verkaufsverhandlung), Conducerea discuțiilor de vânzări (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Cunoștințe privind vânzările (Vertriebskenntnisse)
 - După vânzare (After-Sales)
 - Achiziție de noi clienți (Neukundenakquisition)
 - Prevânzare (Pre-Sales) (z. B. Demonstrație de software (Vorführung von Software))
 - Vânzări tehnice (Technischer Vertrieb)
 - Distribuirea serviciilor (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Strategii și concepte de vânzare (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Managementul conductei de vânzări (Sales-Pipeline-Management), Dezvoltarea strategiilor de vânzare (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Dezvoltarea pieței (Marktaufbau))
- Abilități de prelegere și prezentare (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Ținerea de prelegeri și prezentări (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Ținerea prezentărilor clienților (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Competențe profesionale generale

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Pregătirea operațională (Einsatzbereitschaft)
 - Personalitate dinamică (Dynamische Persönlichkeit)
- Aspect bun (Gutes Auftreten)
- Afinitate IT (IT-Affinität)
- Abilități de comunicare (Kommunikationsstärke)
 - Puterea de negociere (Verhandlungsstärke)
- Orientare către client (Kundenorientierung)
- Abilități de rezolvare a problemelor (Problemlösungsfähigkeit)

Abilități digitale conform DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 De bază		2 lucrători independenți		3 Avansat		4 Foarte specializat	
Descriere: 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.							

Informații detaliate despre competențele digitale

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Domeniul de competență	Nivel (e) de competență de la ... la ...								Descriere
0 - Elemente de bază, acces și înțelegere digitală	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 - Manipularea informațiilor și a datelor	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 - Comunicare, interacțiune și colaborare	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 - Creare, producere și publicare	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 - Securitatea și utilizarea durabilă a resurselor	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 - Rezolvarea problemelor, inovarea și învățarea continuă	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.

**Formare, certificate, formare continuă
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Nivele tipice de calificare

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Ocupație cu școală profesională superioară și pregătire tehnică (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Ocupația academică (Akademischer Beruf)

Instruire

(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

Educație continuă

(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

Cunoașterea limbii germane conform 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.

Informații profesionale suplimentare (Weitere Berufsinfos)

Mediul de lucru (Arbeitsumfeld)

- Contact constant cu oamenii (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Chestionar de competențe (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Asistent IT vanzari (IT-VertriebsassistentIn)

Specializări profesionale (Berufsspezialisierungen)

vânzător proiecte IT (EDV-ProjektverkäuferIn)

director de vânzări IT (EDV-SalesmanagerIn)

Consultant IT vanzari (EDV-VertriebskonsulentIn)

vânzător proiecte IT (IT-ProjektverkäuferIn)

Asistent IT vanzari (IT-VertriebsassistentIn)

Consultant IT vanzari (IT-VertriebskonsulentIn)

Manager de cont pentru IT (Account-ManagerIn für IT)

Manager de cont cheie pentru IT (Key Account-ManagerIn für IT)

Manager de cont cheie pentru telecomunicații (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Agent de vânzări sistem gazdă (Hostsystem-VerkäuferIn)

Reprezentant specialist IT (EDV-FachvertreterIn)

Consultant IT vanzari (EDV-VerkaufsberaterIn)

Reprezentant de vânzări IT (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

Consultant IT vanzari (EDV-VertriebsberaterIn)

Reprezentant de vânzări IT (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

Reprezentant specialist IT (IT-FachvertreterIn)

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

Vânzător IT (m/f) (IT-Salesman (m/w))

Consultant IT vanzari (IT-VerkaufsberaterIn)

Reprezentant de vânzări IT (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

Consultant IT vanzari (IT-VertriebsberaterIn)

Reprezentant de vânzări IT (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Reprezentant de vânzări în domeniul tehnologiei informației (m/f) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Manager Telecom (Telekom-ManagerIn)

Manager de telecomunicații (TelekommunikationsmanagerIn)

Consultant pre-vânzări pentru tehnologia informației (director de vânzări IT) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Consultant Pre-Vânzare pentru Tehnologia Informației (m/f) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Manager relații cu clienții în sectorul telecomunicațiilor (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Profesii conexe

(Verwandte Berufe)

- Informatician (InformatikerIn)
- Consultant IT (m / f) (IT-Consultant (m/w))
- Manager de proiect IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Manager de cont cheie (Key-Account-ManagerIn)
- Manager de produs (ProduktmanagerIn)
- Cerințe Inginer (m/f) (Requirements Engineer (m/w))
- Consultant SAP (SAP-BeraterIn)
- Analist de sistem (SystemanalytikerIn)
- Tehnician în vânzări (VertriebstechnikerIn)

Alocarea în zonele și grupurile profesionale ale BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Inginerie electrică, electronică, telecomunicații, IT (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- Suport IT, instruire, consiliere și vânzări (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)

Comerț, logistică, transport (Handel, Logistik, Verkehr)

- Vânzări, consultanță, achiziții (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Alocarea la clasificarea profesională AMS (șase cifre)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 Asistent de vânzări IT (IT-Vertriebsassistent/in)

Informații în lexiconul vocațional

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informații în busola de antrenament

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  director de vânzări IT (IT-SalesmanagerIn)



Textul a fost tradus automat din germană. Termenii germani sunt indicați între paranteze.

ACEST SERVICIU POT INCLUDE TRADUCERI OFERITE DE GOOGLE. GOOGLE DECLARĂ ORICE RESPONSABILITATE CU PRIVIRE LA TRADUCERI, EXPRESĂ SAU IMPLICITĂ, INCLUSIV ORICE RESPONSABILITATE PENTRU EXACTITATE, FIABILITATE ȘI ORICE RESPONSABILITATE IMPLICITĂ PENTRU EFICIENȚA PIEȚEI ȘI RESPONSABILITATE.

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.

Acest profil profesional a fost actualizat pe 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)