

IT manažér predaja (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Hlavné činnosti (Haupttätigkeiten)

Manažéri predaja IT riadia predaj produktov a služieb IT, ako je hardvér a softvér. Od prvej konzultácie až po uzavretie zmluvy zodpovedáte za predaj vy. Počas obchodného rozhovoru identifikujú potreby zákazníkov a informujú zákazníkov o možných IT riešeniach. Jej oblasťou zodpovednosti je získavanie nových a podpora existujúcich zákazníkov. Tiež sledujú vývoj na trhu a snažia sa umiestniť svoj produkt čo najlepším spôsobom prostredníctvom dobrého marketingu. Na tento účel používajú rôzne stratégie predaja a musia preukázať dôveru pri vyjednávaní. Manažéri predaja IT sú viac orientovaní na predaj ako IT konzultanti (muž/žena).

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).

Príjem (Einkommen)

IT manažér predaja zarába od 3.010 do 3.950 eur hrubého mesačne (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

V závislosti od úrovne kvalifikácie môže byť nástupný plat vyšší (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie : 3.010 až 3.180 brutto eur (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademické zamestnanie : 3.010 až 3.950 brutto eur (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Pracovné príležitosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Manažéri predaja IT pracujú v oblasti predaja hardvéru, softvéru a IT služieb najmä pre veľké IT spoločnosti. Ďalšie pracovné príležitosti existujú v obchodných spoločnostiach, bankách a poisťovniach, ako aj na univerzitách.

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.

Aktuálne voľné miesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v službe AMS online sprostredkovanie práce (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **17**  do miestnosti eJob AMS (zum AMS-eJob-Room)

Profesionálne znalosti požadované v reklamách (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po predaji (After-Sales)
- Príprava ponúk (Angebotserstellung)
- Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung)

- Terénna služba (Außendienst)
- IT poradenstvo (IT-Consulting)
- Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
- Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analýza trhu (Marktanalysen)
- Rozvoj trhu (Marktaufbau)
- Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
- Predpredaj (Pre-Sales)
- Schopnosti projektového manažmentu (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Vyjednávane o predaji (Verkaufsverhandlung)
- Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Ďalšie odborné schopnosti **(Weitere berufliche Kompetenzen)**

Základné odborné schopnosti **(Berufliche Basiskompetenzen)**

- Zručnosti v oblasti riadenia IT projektov a poradenstva (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)

Technické odborné znalosti **(Fachliche berufliche Kompetenzen)**

- Znalosť IT aplikácií (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Prevádzka interného softvéru (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znalosť cudzieho jazyka (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angličtina (Englisch)
- Zručnosti v oblasti riadenia IT projektov a poradenstva (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - IT poradenstvo (IT-Consulting)
 - Požiadavky na inžinierstvo (Requirements Engineering)
- Zručnosti zákazníckej podpory (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Riadenie vzťahov so zákazníkmi (Customer Relationship Management) (z. B. Analýza potrieb zákazníkov (Analyse von Kundenbedürfnissen), Udržiavanie vzťahov so zákazníkmi (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Správa kľúčového účtu (Key Account Management)
 - Zákaznícky servis v predaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Poradenská spôsobilosť (Beratungskompetenz) (z. B. Technické poradenstvo (Technische Beratung), Informácie o výrobku (Produktinformation))
- Manažérske schopnosti (Managementkenntnisse)
 - Produktový manažment (Produktmanagement)
- Marketingové znalosti (Marketingkenntnisse)
 - Technický marketing (Technisches Marketing)
 - Priamy marketing (Direktmarketing) (z. B. Kontakty (Kontakten))
 - Podpora predaja (Verkaufsförderung) (z. B. Účasť na veľtrhu (Messeteilnahme))
 - Prieskum trhu (Marktforschung) (z. B. Pozorovania trhu (Marktbeobachtungen))
- Schopnosti projektového manažmentu (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Akvizícia projektu (Projektakquisition)
 - Výpočet projektu (Projektkalkulation)
- Spracovanie (Sachbearbeitung)
 - Spracovanie objednávky (Auftragsabwicklung) (z. B. Príprava ponúk (Angebotserstellung), Spracovanie zmluvy (Vertragsabwicklung), Spracovanie objednávky (Auftragsbearbeitung))
- Znalosti predaja (Verkaufskenntnisse)

- Stratégie predaja (Verkaufsstrategien) (z. B. B2B stratégia (B2B-Strategien))
- Technológia predaja (Verkaufstechnik) (z. B. Vyjednávane o predaji (Verkaufsverhandlung), Vedenie diskusií o predaji (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Znalosti predaja (Vertriebskenntnisse)
 - Po predaji (After-Sales)
 - Akvizícia nových zákazníkov (Neukundenakquisition)
 - Predpredaj (Pre-Sales) (z. B. Ukážka softvéru (Vorführung von Software))
 - Technický predaj (Technischer Vertrieb)
 - Distribúcia služieb (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Stratégie a koncepcie predaja (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Manažment predajných kanálov (Sales-Pipeline-Management), Rozvoj predajných stratégií (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Rozvoj trhu (Marktaufbau))
- Prednáškové a prezentačné schopnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Realizácia prednášok a prezentácií (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Realizácia prezentácií pre zákazníkov (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Všeobecné odborné znalosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Prevádzková pripravenosť (Einsatzbereitschaft)
 - Dynamická osobnosť (Dynamische Persönlichkeit)
- Dobrý vzhľad (Gutes Auftreten)
- IT afinita (IT-Affinität)
- Komunikačné schopnosti (Kommunikationsstärke)
 - Vyjednávacía sila (Verhandlungsstärke)
- Orientácia na zákazníka (Kundenorientierung)
- Schopnosti riešiť problémy (Problemlösungsfähigkeit)

Digitálne zručnosti podľa DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Základné		2 Živnostníci		3 Rozšírené		4 Vysoko špecializované	
Popis: 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.							

Podrobné informácie o digitálnych zručnostiach

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Oblasť pôsobnosti	Úroveň kompetencií od ... do ...								Popis
0 - Základy, prístup a digitálne porozumenie	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 - Nakladanie s informáciami a údajmi	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 - Komunikácia, interakcia a spolupráca	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 - Tvorba, produkcia a publikovanie	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 - Bezpečnosť a trvalo udržateľné využívanie zdrojov	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 - Riešenie problémov, inovácie a ďalšie vzdelávanie	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.

**Školenia, osvedčenia, ďalšie školenia
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Typické úrovne znalostí

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Zamestnanie na vyššej odbornej škole a technické vzdelanie (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademické zamestnanie (Akademischer Beruf)

Školenie

(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

Sústavné vzdelávanie

(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

Znalosť nemčiny podľa 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.

Ďalšie odborné informácie

(Weitere Berufsinfos)

Pracovné prostredie

(Arbeitsumfeld)

- Neustály kontakt s ľuďmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Dotazník kompetencií

(Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Asistent predaja IT (IT-VertriebsassistentIn)

Odborné špecializácie

(Berufsspezialisierungen)

Predajca IT projektov (EDV-ProjektverkäuferIn)

IT manažér predaja (EDV-SalesmanagerIn)

IT konzultant predaja (EDV-VertriebskonsulentIn)

Predajca IT projektov (IT-ProjektverkäuferIn)

Asistent predaja IT (IT-VertriebsassistentIn)

IT konzultant predaja (IT-VertriebskonsulentIn)

Account Manager pre IT (Account-ManagerIn für IT)

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

Key Account Manager pre telekomunikácie (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Predajca hostiteľského systému (Hostsystem-VerkäuferIn)

zástupca IT špecialistov (EDV-FachvertreterIn)

IT konzultant predaja (EDV-VerkaufsberaterIn)

IT obchodný zástupca (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

IT konzultant predaja (EDV-VertriebsberaterIn)

IT obchodný zástupca (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

zástupca IT špecialistov (IT-FachvertreterIn)

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

Predajca IT (m/ž) (IT-Salesman (m/w))

IT konzultant predaja (IT-VerkaufsberaterIn)

IT obchodný zástupca (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

IT konzultant predaja (IT-VertriebsberaterIn)

IT obchodný zástupca (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Obchodný zástupca v oblasti informačných technológií (m/f) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Telekom manažér (Telekom-ManagerIn)

Telekomunikačný manažér (TelekommunikationsmanagerIn)

Predpredajný predajný konzultant pre informačné technológie (IT manažér predaja) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Predpredajný konzultant pre informačné technológie (m/f) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Manažér vzťahov so zákazníkmi v telekomunikačnom sektore (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Súvisiace profesie

(Verwandte Berufe)

- Informatik (InformatikerIn)
- IT konzultant (m / f) (IT-Consultant (m/w))
- IT projektový manažér (IT-ProjektmanagerIn)
- Key Account Manager (Key-Account-ManagerIn)
- Produktový manažér (ProduktmanagerIn)
- Inžinier požiadaviek (m/f) (Requirements Engineer (m/w))
- Konzultant systému SAP (SAP-BeraterIn)
- Systémový analytik (SystemanalytikerIn)
- Technik predaja (VertriebstechnikerIn)

Pridelenie profesijným oblastiam a skupinám BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- Podpora, školenia, poradenstvo a predaj IT (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)

Obchod, logistika, doprava (Handel, Logistik, Verkehr)

- Predaj, poradenstvo, nákup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Pridelenie do pracovnej klasifikácie AMS (šest' miestne)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 Asistent predaja IT (IT-Vertriebsassistent/in)

Informácie v odbornom lexiku

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informácie vo výcvikovom kompase

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  IT manažér predaja (IT-SalesmanagerIn)



Text bol automaticky preložený z nemčiny. Nemecké výrazy sú uvedené v zátvorkách.

TÁTO SLUŽBA MÔŽE OBSAHOVAŤ PREKLADY POSKYTOVANÉ spoločnosťou GOOGLE. GOOGLE ZRIEKA AKÚKOL'VEK ZODPOVEDNOSŤ V SÚVISLOSTI S PREKLADMI, VÝRAZNÝMI ALEBO IMPLIKOVANÝMI, VRÁTANE VŠETKÝCH ZODPOVEDNOSTÍ ZA PRESNOSŤ, SPOĽAHLIVOSŤ A AKÚKOL'VEK SPRÁVNU ZODPOVEDNOSŤ ZA ÚČINNOSŤ NA TRHU A ODMIETNUTIE.

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.

Tento profesionálny profil bol aktualizovaný 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)