

Vodja prodaje IT (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Glavne dejavnosti (Haupttätigkeiten)

Vodje prodaje IT upravljajo prodajo izdelkov in storitev IT, kot sta strojna in programska oprema. Od prvega posveta do sklenitve pogodbe ste odgovorni za prodajo. Med prodajnim pogovorom ugotovijo potrebe strank in jih seznanijo z možnimi IT rešitvami. Pridobivanje novih in podpora obstoječim strankam je njeno področje odgovornosti. Spremljajo tudi dogajanje na trgu in poskušajo z dobrim trženjem čim bolje pozicionirati svoj izdelek. Za to uporabljajo različne prodajne strategije in morajo dokazati pogajalsko zaupanje. Vodje prodaje IT so bolj prodajno usmerjeni kot svetovalci IT (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).

Dohodek (Einkommen)

Vodja prodaje IT zasluži od 3.010 do 3.950 evrov bruto na mesec (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Glede na stopnjo kvalifikacije je lahko začetna plača višja (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo : 3.010 do 3.180 evro bruto (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Akademski poklic : 3.010 do 3.950 evro bruto (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Zaposlitvene možnosti (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Vodje prodaje IT delajo na področju prodaje strojne, programske in IT storitev, zlasti za velika IT podjetja. Dodatne zaposlitvene možnosti obstajajo v trgovskih podjetjih, bankah in zavarovalnicah ter na univerzah.

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 prosta delovna mesta (Aktuelle Stellenangebote)

.... v spletni službi za zaposlovanje AMS (eJob-Room): (.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):) **14**  v sobo za e-delo AMS (zum AMS-eJob-Room)

Potrebne poklicne sposobnosti v oglasih (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Po prodaji (After-Sales)
- Priprava ponudb (Angebotserstellung)
- Obdelava naročila (Auftragsabwicklung)
- Služba na terenu (Außendienst)

- IT svetovanje (IT-Consulting)
- Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
- Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Analiza trga (Marktanalysen)
- Razvoj trga (Marktaufbau)
- Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
- Predprodaja (Pre-Sales)
- Spretnosti vodenja projektov (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung)
- Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Druga poklicna znanja (Weitere berufliche Kompetenzen)

Osnovne poklicne sposobnosti (Berufliche Basiskompetenzen)

- Sposobnost vodenja IT projektov in svetovanje (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)

Tehnično strokovno znanje (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Znanje o uporabi IT (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Delovanje lastne programske opreme (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Znanje tujih jezikov (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Angleščina (Englisch)
- Sposobnost vodenja IT projektov in svetovanje (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - IT svetovanje (IT-Consulting)
 - Inženiring zahtev (Requirements Engineering)
- Spretnosti podpore strankam (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Upravljanje odnosov s strankami (Customer Relationship Management) (z. B. Analiza potreb strank (Analyse von Kundenbedürfnissen), Vzdrževanje odnosov s strankami (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Upravljanje ključnih računov (Key Account Management)
 - Storitve za stranke v prodaji (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Svetovalna usposobljenost (Beratungskompetenz) (z. B. Tehnično svetovanje (Technische Beratung), Podatki o izdelku (Produktinformation))
- Vodstvene sposobnosti (Managementkenntnisse)
 - Upravljanje izdelkov (Produktmanagement)
- Tržno znanje (Marketingkenntnisse)
 - Tehnično trženje (Technisches Marketing)
 - Neposredno trženje (Direktmarketing) (z. B. Stiki (Kontakten))
 - Pospeševanje prodaje (Verkaufsförderung) (z. B. Udeležba na sejmu (Messeteilnahme))
 - Tržne raziskave (Marktforschung) (z. B. Tržne ugotovitve (Marktbeobachtungen))
- Spretnosti vodenja projektov (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Pridobitev projekta (Projektakquisition)
 - Izračun projekta (Projektkalkulation)
- Obdelava (Sachbearbeitung)
 - Obdelava naročila (Auftragsabwicklung) (z. B. Priprava ponudb (Angebotserstellung), Obdelava pogodbe (Vertragsabwicklung), Obdelava naročila (Auftragsbearbeitung))
- Prodajno znanje (Verkaufskenntnisse)
 - Prodajne strategije (Verkaufsstrategien) (z. B. B2B strategije (B2B-Strategien))

- Prodajna tehnologija (Verkaufstechnik) (z. B. Pogajanja o prodaji (Verkaufsverhandlung), Vodenje prodajnih pogovorov (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Prodajno znanje (Vertriebskenntnisse)
 - Po prodaji (After-Sales)
 - Pridobivanje novih strank (Neukundenakquisition)
 - Predprodaja (Pre-Sales) (z. B. Predstavitve programske opreme (Vorführung von Software))
 - Tehnična prodaja (Technischer Vertrieb)
 - Distribucija storitev (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Prodajne strategije in koncepti (Vertriebsstrategien und -konzepte) (z. B. Vodenje prodajnega kanala (Sales-Pipeline-Management), Razvoj prodajnih strategij (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Razvoj trga (Marktaufbau))
- Predavanja in predstavitvene sposobnosti (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Organiziranje predavanj in predstavitev (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (z. B. Organiziranje predstavitev strank (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Splošne poklicne sposobnosti

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Operativna pripravljenost (Einsatzbereitschaft)
 - Dinamična osebnost (Dynamische Persönlichkeit)
- Dober videz (Gutes Auftreten)
- Afiniteta do IT (IT-Affinität)
- Komunikacijske sposobnosti (Kommunikationsstärke)
 - Pogajalska moč (Verhandlungsstärke)
- Usmerjenost k strankam (Kundenorientierung)
- Sposobnosti reševanja težav (Problemlösungsfähigkeit)

Digitalne veščine glede na DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

| 1 Osnovno | | 2 samozaposlena | | 3 Napredno | | 4 Visoko specializirani | |
|---|--|-----------------|--|------------|--|-------------------------|--|
| | | | | | | | |
| <p>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.</p> | | | | | | | |

Podrobne informacije o digitalnih veščinah

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

| Področje pristojnosti | Stopnje usposobljenosti od ... do ... | | | | | | | | Opis |
|--|---------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | |
| 0 - Osnove, dostop in digitalno razumevanje | 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 - Ravnanje z informacijami in podatki | 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 in sodelovanje | 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 - Ustvarjanje, produkcija in objava | 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 - Varnost in trajnostna raba virov | 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 - Reševanje problemov, inovativnost in stalno 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. |

**Usposabljanje, certifikati, nadaljnje usposabljanje
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Tipične stopnje spretnosti

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Poklic z višjo poklicno šolo in tehnično izobrazbo (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Akademski poklic (Akademischer Beruf)

Usposabljanje

(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

Nadaljnje izobraževanje

(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

Znanje nemščine po 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.

Dodatne strokovne informacije

(Weitere Berufsinfos)

Delovno okolje

(Arbeitsumfeld)

- Stalen stik z ljudmi (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Strokovne specializacije

(Berufsspezialisierungen)

Prodajalec IT projektov (EDV-ProjektverkäuferIn)

Vodja prodaje IT (EDV-SalesmanagerIn)

Svetovalec pri prodaji IT (EDV-VertriebskonsulentIn)

Prodajalec IT projektov (IT-ProjektverkäuferIn)

IT prodajni pomočnik (IT-VertriebsassistentIn)

Prodajni svetovalec IT (IT-VertriebskonsulentIn)

Vodja računa za IT (Account-ManagerIn für IT)

Vodja ključnih strank za IT (Key Account-ManagerIn für IT)

Vodja ključnih strank za telekomunikacije (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Prodajalec gostiteljskega sistema (Hostsystem-VerkäuferIn)

Predstavnik IT strokovnjaka (EDV-FachvertreterIn)

Svetovalec pri prodaji IT (EDV-VerkaufsberaterIn)

Prodajni zastopnik IT (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

Svetovalec pri prodaji IT (EDV-VertriebsberaterIn)

Prodajni zastopnik IT (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

Predstavnik IT strokovnjaka (IT-FachvertreterIn)

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

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

Svetovalec pri prodaji IT (IT-VerkaufsberaterIn)

Prodajni zastopnik IT (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

Svetovalec pri prodaji IT (IT-VertriebsberaterIn)

Prodajni zastopnik IT (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Prodajni zastopnik na področju informacijske tehnologije (m/ž) (Sales Representative im Bereich Informationstechnologie (m/w))

Vodja Telekoma (Telekom-ManagerIn)

Vodja telekomunikacij (TelekommunikationsmanagerIn)

Predprodajni prodajni svetovalec za informacijsko tehnologijo (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie)

Predprodajni svetovalec za informacijsko tehnologijo (m/ž) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Vodja odnosov s strankami v sektorju telekomunikacij (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Sorodni poklici

(Verwandte Berufe)

- Računalnik (InformatikerIn)
- Svetovalec za IT (m / ž) (IT-Consultant (m/w))
- Vodja projektov IT (IT-ProjektmanagerIn)
- Upravitelj ključnih računov (Key-Account-ManagerIn)
- Vodja izdelkov (ProduktmanagerIn)
- Inženir zahtev (m/ž) (Requirements Engineer (m/w))
- Svetovalec SAP (SAP-BeraterIn)
- Sistemski analitik (SystemanalytikerIn)
- Prodajni tehnik (VertriebstechnikerIn)

Dodelitev poklicnim območjem in skupinam BIS

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

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

- **IT podpora, usposabljanje, svetovanje in prodaja (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)**

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

- Prodaja, svetovanje, nakup (Vertrieb, Beratung, Einkauf)


Dodelitev poklicni klasifikaciji AMS (šestmestna)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 Prodajni pomočnik IT (IT-Vertriebsassistent/in)


Informacije v poklicnem leksikonu

(Informationen im Berufslexikon)

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informacije v kompasu za vadbo

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Vodja prodaje IT (IT-SalesmanagerIn)



Besedilo je bilo samodejno prevedeno iz nemščine. Nemški izrazi so navedeni v oklepajih.

Ta storitev lahko vključuje prevode, ki jih ponuja GOOGLE. GOOGLE ZAVRJAVA VSAKO ODGOVORNOST V ZVEZI S PREVODI, IZRESNO ALI IMPLICIRANO, VKLJUČUJOČO VSAKO ODGOVORNOST ZA TOČNOST, ZANESLJIVOST IN KAKRŠNO NAKLJUČNO ODGOVORNOST ZA UČINKOVITOST TRGA IN 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 JEGLICHE HAFTUNG AUS, SEI SIE AUSDRÜCKLICH ODER STILLSCHWEIGEND, EINSCHLIEßLICH JEGLICHER HAFTUNG FÜR DIE GENAUIGKEIT, ZUVERLÄSSIGKEIT UND JEGLICHE STILLSCHWEIGENDE HAFTUNG FÜR DIE MARKTGÄNGIGKEIT, EIGNUNG FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND NICHTVERLETZUNG FREMDER RECHTE.

Ta profesionalni profil je bil posodobljen 04. Dezember 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 04. Dezember 2025.)