

Консультант з продажу в галузі ІТ (м/ж) (IT-SalesmanagerIn)

Im BIS anzeigen



Основні види діяльності (Haupttätigkeiten)

Менеджери з продажу ІТ керують продажем ІТ-продуктів і послуг, таких як обладнання та програмне забезпечення. Вони відповідають за продаж від першої консультації до укладення договору. Під час розмови про продажі вони визначають потреби клієнтів та інформують клієнтів про можливі ІТ-рішення. У її сферу відповідальності входить залучення нових клієнтів і підтримка існуючих клієнтів. Крім того, вони стежать за розвитком ринку та намагаються якнайкраще розмістити свій продукт за допомогою хорошого маркетингу. Для цього вони використовують різні стратегії продажів і мають продемонструвати безпеку переговорів. ІТ-менеджери з продажу більш орієнтовані на продажі, ніж ІТ-консультанти (м/ж).

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).

Дохід (Einkommen)

Консультант з продажу в галузі ІТ (м/ж) заробляє від 3.010 до 3.950 євро брутто на місяць (IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 3.010 bis 3.950 Euro brutto pro Monat).

Залежно від рівня кваліфікації стартовий оклад також може бути вищим (Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen):


- Професія з вищою професійно-технічною освітою : від 3.010 до 3.180 євро брутто (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 3.010 bis 3.180 Euro brutto)
- Академічна професія : від 3.010 до 3.950 євро брутто (Akademischer Beruf: 3.010 bis 3.950 Euro brutto)

Можливості працевлаштування (Beschäftigungsmöglichkeiten)

Менеджери з продажу ІТ працюють у сфері продажу обладнання, програмного забезпечення та ІТ-послуг, особливо для великих ІТ-компаній. Є й інші можливості працевлаштування в торгових компаніях, банках і страхових компаніях, а також в університетах.

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.

Актуальні вакансії (Aktuelle Stellenangebote)

... в онлайн-сервісі працевлаштування AMS (eJob-Room): (... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room):)23  до кімнати електронних вакансій AMS (zum AMS-eJob-Room)

Професійні навички, запитувані в оголошеннях (In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen)

- Після продажу (After-Sales)

- Створення пропозиції (Angebotserstellung)
- Обробка замовлення (Auftragsabwicklung)
- Польова служба (Außendienst)
- ІТ-консалтинг (IT-Consulting)
- Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
- Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Аналіз ринку (Marktanalysen)
- Будівництво ринку (Marktaufbau)
- Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
- Попередній продаж (Pre-Sales)
- Навички управління проектами (Projektmanagement-Kenntnisse)
- Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung)
- Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte)

Інші професійні навички (Weitere berufliche Kompetenzen)

Базові професійні навички (Berufliche Basiskompetenzen)

- Управління ІТ-проектами та навички консалтингу (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
- Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)

Технічні професійні навички (Fachliche berufliche Kompetenzen)

- Знання застосування ІТ (EDV-Anwendungskenntnisse)
 - Експлуатація власного програмного забезпечення (Bedienung von betriebsinterner Software)
- Знання іноземних мов (Fremdsprachenkenntnisse)
 - Англійська (Englisch)
- Управління ІТ-проектами та навички консалтингу (IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse)
 - ІТ-консалтинг (IT-Consulting)
 - Інженерні вимоги (Requirements Engineering)
- Навички підтримки клієнтів (Kundenbetreuungskenntnisse)
 - Управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management) (з. В. Аналіз потреб клієнтів (Analyse von Kundenbedürfnissen), Підтримка відносин з клієнтами (Pflege von Kundenbeziehungen))
 - Керування ключовими рахунками (Key Account Management)
 - Обслуговування клієнтів у сфері продажів (Kundenbetreuung im Vertrieb)
 - Консультативна компетентність (Beratungskompetenz) (з. В. Технічна консультація (Technische Beratung), Інформація про продукт (Produktinformation))
- Навички управління (Managementkenntnisse)
 - Управління продуктом (Produktmanagement)
- Маркетингові навички (Marketingkenntnisse)
 - Технічний маркетинг (Technisches Marketing)
 - Прямий маркетинг (Direktmarketing) (з. В. Контакти (Kontakten))
 - Просування (Verkaufsförderung) (з. В. Участь у ярмарках (Messeteilnahme))
 - Дослідження ринку (Marktforschung) (з. В. Спостереження ринку (Marktbeobachtungen))
- Навички управління проектами (Projektmanagement-Kenntnisse)
 - Придбання проекту (Projektakquisition)
 - Вартість проекту (Projektkalkulation)
- обробки (Sachbearbeitung)

- Обробка замовлення (Auftragsabwicklung) (з. В. Створення пропозиції (Angebotserstellung), Обробка договору (Vertragsabwicklung), Обробка замовлення (Auftragsbearbeitung))
- Навички продажів (Verkaufskenntnisse)
 - Стратегії продажів (Verkaufsstrategien) (з. В. B2B стратегії (B2B-Strategien))
 - Техніка продажу (Verkaufstechnik) (з. В. Переговори про продаж (Verkaufsverhandlung), Ведення переговорів про продаж (Führung von Verkaufsgesprächen))
- Навички продажів (Vertriebskenntnisse)
 - Після продажу (After-Sales)
 - Залучення нових клієнтів (Neukundenakquisition)
 - Попередній продаж (Pre-Sales) (з. В. Демонстрація програмного (Vorführung von Software))
 - Технічний продаж (Technischer Vertrieb)
 - Розповсюдження послуг (Vertrieb von Dienstleistungen)
 - Стратегії та концепції продажів (Vertriebsstrategien und -konzepte) (з. В. Управління конвеєром продажів (Sales-Pipeline-Management), Розробка стратегій збуту (Entwicklung von Vertriebsstrategien), Будівництво ринку (Marktaufbau))
- Лекційні та презентаційні навички (Vortrags- und Präsentationskenntnisse)
 - Проведення лекцій та презентацій (Abhalten von Vorträgen und Präsentationen) (з. В. Проведення презентацій для клієнтів (Abhalten von Kundenpräsentationen))

Передача професійних навичок

(Überfachliche berufliche Kompetenzen)

- Готовність (Einsatzbereitschaft)
 - Динамічна особистість (Dynamische Persönlichkeit)
- Гарний зовнішній вигляд (Gutes Auftreten)
- IT-спорідненість (IT-Affinität)
- Міцність зв'язку (Kommunikationsstärke)
 - Переговорна сила (Verhandlungsstärke)
- Клієнтоорієнтованість (Kundenorientierung)
- Здатність розв'язувати задачі (Problemlösungsfähigkeit)

Цифрові навички згідно з DigComp

(Digitale Kompetenzen nach DigComp)

1 Основний		2 Незалежні		3 Розширений		4 Високоспеціалізовані	
<p>Опис: IT-SalesmanagerInnen 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>							

Детальна інформація про цифрові навички

(Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen)

Сфера компетенції	Рівень(и) навичок від ... до ...								Опис
	1	2	3	4	5	6	7	8	
0 - Основи, доступ і цифрове розуміння									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 - Обробка інформації та даних									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 - Спілкування, взаємодія та співпраця									IT-SalesmanagerIn verwenden komplexe digitale Anwendungen zur Kommunikation, Zusammenarbeit und Dokumentation auf hohem Niveau und unterstützen andere beim Einsatz solcher Tools.
3 - Створення, виготовлення та публікація									IT-SalesmanagerIn müssen umfangreiche und komplexe digitale Informationen und Daten selbstständig erfassen und auch in nicht alltäglichen Situationen in digitale Anwendungen einpflegen können.
4 - Безпека та стале використання ресурсів									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 - Вирішення проблем, інновації та безперервне навчання									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.

**Навчання, сертифікати, підвищення кваліфікації
(Ausbildung, Zertifikate, Weiterbildung)**

Типові рівні кваліфікації

(Typische Qualifikationsniveaus)

- Професія з вищою професійно-технічною освітою (Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung)
- Академічна професія (Akademischer Beruf)

Освіта

(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

Неперервна освіта

(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

Знання німецької мови згідно 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.

Додаткова інформація про роботу (Weitere Berufsinfos)

Робоче середовище (Arbeitsumfeld)

- Постійний контакт з людьми (Ständiger Kontakt mit Menschen)

Анкета компетентності (Berufsspezialisierungen zur Vermittlung)

Продавець ІТ (IT-VertriebsassistentIn)

Професійні спеціальності (Berufsspezialisierungen)

Продавець ІТ-проектів (EDV-ProjektverkäuferIn)

Менеджер з продажу ІТ (EDV-SalesmanagerIn)

Продавець-консультант ІТ (EDV-VertriebskonsulentIn)

Продавець ІТ-проектів (IT-ProjektverkäuferIn)

Продавець ІТ (IT-VertriebsassistentIn)

Продавець-консультант ІТ (IT-VertriebskonsulentIn)

Менеджер по роботі з ІТ (Account-ManagerIn für IT)

Менеджер із ключових клієнтів для ІТ (Key Account-ManagerIn für IT)

Менеджер із ключових клієнтів телекомунікацій (Key Account-ManagerIn für Telekommunikation)

Продавець хост-системи (Hostsystem-VerkäuferIn)

Представник ІТ спеціаліста (EDV-FachvertreterIn)

Продавець-консультант ІТ (EDV-VerkaufsberaterIn)

Торговий представник ІТ (EDV-VerkaufsrepräsentantIn)

Продавець-консультант ІТ (EDV-VertriebsberaterIn)

Торговий представник ІТ (EDV-VertriebsrepräsentantIn)

Представник ІТ спеціаліста (IT-FachvertreterIn)

Продавець-консультант (м/ж) (IT-Sales Consultant (m/w))

ІТ-продавець (м/ж) (IT-Salesman (m/w))

Продавець-консультант ІТ (IT-VerkaufsberaterIn)

Торговий представник ІТ (IT-VerkaufsrepräsentantIn)

Продавець-консультант ІТ (IT-VertriebsberaterIn)

Торговий представник ІТ (IT-VertriebsrepräsentantIn)

Торговий представник у сфері інформаційних технологій (м/ж) (Sales Representative im Bereich

Informationstechnologie (m/w))

Телеком менеджер (Telekom-ManagerIn)

Менеджер з телекомунікацій (TelekommunikationsmanagerIn)

Передпродажний продавець-консультант з інформаційних технологій (Консультант з продажу в галузі ІТ (м/ж)) (Pre-Sales-VertriebsberaterIn für Informationstechnologie (IT-SalesmanagerIn))

Передпродажний консультант з інформаційних технологій (м/ж) (Pre-Sales Consultant für Informationstechnologie (m/w))

Менеджер по роботі з клієнтами в секторі телекомунікацій (Customer Relationship-ManagerIn im Bereich Telekommunikation)

Суміжні професії

(Verwandte Berufe)

- Інформатик (м/ж) (InformatikerIn)
- ІТ-консультант (м/ж) (IT-Consultant (m/w))
- Менеджер ІТ-проектів (м/ж) (IT-ProjektmanagerIn)
- Менеджер по роботі з ключовими клієнтами (м/ж) (Key-Account-ManagerIn)
- Менеджер з продукту (м/ж) (ProduktmanagerIn)
- Інженер з вимог (м/ж) (Requirements Engineer (m/w))
- Консультант SAP (м/ж) (SAP-BeraterIn)
- Системний аналітик (м/ж) (SystemanalytikerIn)
- Спеціаліст з продажу (м/ж) (VertriebstechnikerIn)

Розподіл у BIS професійних зон та верхніх груп

(Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen)

Електротехніка, електроніка, телекомунікації, ІТ (Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT)

- ІТ-підтримка, навчання, консультації та продажі (IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb)
- торгівля, логістика, транспорт (Handel, Logistik, Verkehr)
- Продажі, консультації, закупівлі (Vertrieb, Beratung, Einkauf)

Віднесення до класифікації професій AMS (шість цифр)

(Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller))

- 410112 ІТ-продавець (IT-Vertriebsassistent/in)


Інформація у професійному словнику

(Informationen im Berufslexikon)

-  ІТ-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Інформація в навчальному компасі

(Informationen im Ausbildungskompass)

-  Консультант з продажу в галузі ІТ (м/ж) (IT-SalesmanagerIn)



Текст був автоматично перекладений з німецької. Німецькі терміни вказані в дужках.

ЦЯ ПОСЛУГА МОЖЕ МІСТИТИ ПЕРЕКЛАДИ, НАДАНІ GOOGLE. GOOGLE ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ ВСІХ ГАРАНТІЙ, ЯВНИХ ЧИ НЕПРЯМАЮЧИХ, ЩОДО ПЕРЕКЛАДОВ, ВКЛЮЧАЮЧИ БУДЬ-ЯКІ ГАРАНТІЇ ТОЧНОСТІ, НАДІЙНОСТІ ТА БУДЬ-ЯКИХ НЕПРЯМАХ ГАРАНТІЙ ПРОДАЖНОСТІ, ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДЛЯ Н.

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.

Цей професійний профіль було оновлено 12. November 2025 . (Dieses Berufsprofil wurde aktualisiert am 12. November 2025.)