

IT-SalesmanagerIn

Im BIS anzeigen



Haupttätigkeiten

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).

Beschäftigungsmöglichkeiten

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.

Aktuelle Stellenangebote

.... in der online-Stellenvermittlung des AMS (eJob-Room): **15**  zum AMS-eJob-Room

In Inseraten gefragte berufliche Kompetenzen

- Angebotserstellung
- Auftragsabwicklung
- Außendienst
- IT-Consulting
- Key Account Management
- KundInnenbetreuung im Vertrieb
- Marktanalysen
- Marktaufbau
- NeukundInnenakquisition
- Post-Sales
- Pre-Sales
- Projektmanagement-Kenntnisse
- Verkaufsverhandlung
- Vertriebsstrategien und -konzepte

Weitere berufliche Kompetenzen

Berufliche Basiskompetenzen

- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
- KundInnenbetreuung im Vertrieb
- Vertriebskenntnisse

Fachliche berufliche Kompetenzen

- EDV-Anwendungskenntnisse
 - Bedienung von betriebsinterner Software
 - Bürosoftware-Anwendungskenntnisse (z. B. Präsentationsprogramme-Anwendungskenntnisse)
- Fremdsprachenkenntnisse
 - Englisch
- IT-Projektmanagement- und Consultingkenntnisse
 - IT-Anforderungsanalyse

- IT-Consulting
- Kundenbetreuungskenntnisse
 - Customer Relationship Management (z. B. Analyse von KundInnenbedürfnissen, KundInnenbeziehungen pflegen)
 - Key Account Management
 - Kundenbetreuung EDV
 - KundInnenbetreuung im Vertrieb
 - Technische Beratung
 - Fachberatung (z. B. Produktinformation)
 - Beratungskompetenz (z. B. KundInnenberatung im Vertrieb)
- Managementkenntnisse
 - Produktmanagement
- Marketingkenntnisse
 - Technisches Marketing
 - Direktmarketing (z. B. Kontakten)
 - Verkaufsförderung (z. B. Messeteilnahme)
 - Marktforschung (z. B. Marktbeobachtungen)
- Projektmanagement-Kenntnisse
 - Projektakquisition
 - Projektkalkulation
- Sachbearbeitung
 - Auftragsabwicklung (z. B. Angebotserstellung, Vertragsabwicklung)
- Verkaufskenntnisse
 - Verkaufsstrategien (z. B. B2B-Strategien)
 - Verkaufstechnik (z. B. Verkaufsverhandlung, Führung von Verkaufsgesprächen)
 - Warenpräsentation (z. B. Vorführung von Software)
- Vertriebskenntnisse
 - NeukundInnenakquisition
 - Post-Sales
 - Pre-Sales
 - Technischer Vertrieb
 - Vertrieb von Dienstleistungen
 - Vertriebsstrategien und -konzepte (z. B. Sales-Pipeline-Management, Entwicklung von Vertriebsstrategien, Marktaufbau)
- Vortrags- und Präsentationskenntnisse
 - Abhalten von Vorträgen und Präsentationen (z. B. Abhalten von Kundenpräsentationen)

Überfachliche berufliche Kompetenzen

- Einsatzbereitschaft
 - Dynamische Persönlichkeit
- Gutes Auftreten
- IT-Affinität
- Kommunikationsstärke
 - Verhandlungsstärke
- Kundenorientierung
- Präsentationsfähigkeiten
- Problemlösungsfähigkeit

Digitale Kompetenzen nach DigComp

1 Grundlegend		2 Selbstständig		3 Fortgeschritten		4 Hoch spezialisiert	
Beschreibung: 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.							

Detailinfos zu den digitalen Kompetenzen

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
0 - Grundlagen, Zugang und digitales Verständnis	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 - Umgang mit Informationen und Daten	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 - Kommunikation, Interaktion und Zusammenarbeit	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 - Kreation, Produktion und Publikation	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 - Sicherheit und nachhaltige Ressourcennutzung	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.

Kompetenzbereich	Kompetenzstufe(n) von ... bis ...								Beschreibung
5 - Problemlösung, Innovation und Weiterlernen	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.

Ausbildung, Weiterbildung, Qualifikation

Typische Qualifikationsniveaus

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung
- Akademischer Beruf

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

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

- Hochschule - Informatik, Computer- und Datenwissenschaften
- Hochschule - IT-Management
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Elektrotechnik, Informationstechnologie, Mechatronik
- Spezielle Aus- und Weiterbildungslehrgänge - Wirtschaftliche und kaufmännische Berufe
- Zertifikat ProjektmanagerIn

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

Zertifikate und Ausbildungsabschlüsse

- Aptis-Zertifikat

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.

Weitere Berufsinfos

Einkommen

IT-SalesmanagerInnen verdienen ab 2.710 Euro brutto pro Monat. Je nach Qualifikationsniveau kann das Einstiegsgehalt auch höher ausfallen:

- Beruf mit höherer beruflicher Schul- und Fachausbildung: 2.710 bis 2.860 Euro brutto
- Akademischer Beruf: 2.710 bis 3.560 Euro brutto

Selbstständigkeit

Reglementiertes Gewerbe:

- Ingenieurbüros (Beratende IngenieurInnen)

Arbeitsumfeld

- Ständiger Kontakt mit Menschen

Berufsspezialisierungen

EDV-ProjektverkäuferIn

EDV-SalesmanagerIn

EDV-VertriebskonsulentIn

IT-ProjektverkäuferIn

IT-VertriebsassistentIn

IT-VertriebskonsulentIn

Account-ManagerIn für IT

Key Account-ManagerIn für IT

Hostsystem-VerkäuferIn

EDV-FachvertreterIn
EDV-VerkaufsberaterIn
EDV-VerkaufsrepräsentantIn
EDV-VertriebsberaterIn
EDV-VertriebsrepräsentantIn
IT-FachvertreterIn
IT-Sales Consultant (m/w)
IT-Salesman (m/w)
IT-VerkaufsberaterIn
IT-VerkaufsrepräsentantIn
IT-VertriebsberaterIn
IT-VertriebsrepräsentantIn
Sales Representative im Bereich Informationstechnologie (m/w)

Verwandte Berufe

- InformatikerIn
- IT-Consultant (m/w)
- IT-ProjektmanagerIn
- Key-Account-ManagerIn
- ProduktmanagerIn
- Requirements Engineer (m/w)
- SAP-BeraterIn
- SystemanalytikerIn
- VertriebstechnikerIn

Zuordnung zu BIS-Berufsbereichen und -obergruppen

Elektrotechnik, Elektronik, Telekommunikation, IT

- IT-Support, -Schulung, -Beratung und -Vertrieb

Handel, Logistik, Verkehr

- Vertrieb, Beratung, Einkauf

Zuordnung zu AMS-Berufssystematik (Sechssteller)

- 410112 IT-Vertriebsassistent/in

Informationen im Berufslexikon

-  IT-SalesmanagerIn (Uni/FH/PH)

Informationen im Ausbildungskompass

-  IT-SalesmanagerIn