IT-Sales-Manager*in

BERUFSBESCHREIBUNG

IT-Sales-Manager*innen arbeiten in Betrieben der IT-Branche. Sie planen, steuern und kontrollieren den Absatz und Verkauf von IT-Produkten wie Software und Hardware-Komponenten. Sie beraten und betreuen Kundinnen und Kunden sowie Auftraggeber*innen und leiten Mitarbeiter*innen der Verkaufsabteilungen. Sie tragen die Verantwortung für das Erreichen der festgelegten Umsatzziele. In diesem Zusammenhang betreuen sie das gesamte Absatzgebiet oder eine Vertriebsregion und leiten die Verkaufsteams vor Ort. Außerdem optimieren sie Verkaufsaktivitäten bzw. bauen diese aus.

IT-Sales-Manager*innen analysieren die Absatzentwicklung und die Effizienz einzelner Verkaufsmaßnahmen. Darauf aufbauend korrigieren und ergänzen sie aktuelle und zukünftige Planungen. So entwickeln sie z. B. Verkaufsförderungs- und Kundenbindungsstrategien. Sie planen und organisieren weiters IT-Werbe- und Marketingaktivitäten, sie werben neue Kundinnen und Kunden an und betreuen wichtige (Firmen-)Kunden persönlich.

Ausbildung

IT-Sales-Manager*innen haben häufig eine berufsbildende höhere Schule oder ein Universitäts- oder Fachhochschulstudium mit kaufmännischem/betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt und IT-Zusatzqualifikation absolviert.

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft