

IT-Sales-ManagerIn

BERUFSBESCHREIBUNG

IT-Sales-ManagerInnen 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 AuftraggeberInnen und leiten MitarbeiterInnen der Verkaufsabteilungen. Sie tragen die Verantwortung für das Erreichen der festgelegten Umsatzziele. In diesem Zusammenhang betreuen sie das gesamte Absatzgebiet oder eine Vertriebsregion, sie leiten die Verkaufsteams vor Ort, optimieren Verkaufsaktivitäten bzw. bauen diese aus.

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