**Об утверждении профессионального стандарта**

«**Менеджер по продажам ИКТ систем**»

В соответствии с пунктом 16 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 4, ст. 293; 2014, № 39, ст. 5266), п р и к а з ы в а ю:

Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт «Менеджер по продажам ИКТ систем».

Министр М.А. Топилин

УТВЕРЖДЕН

приказом Министерства

труда и социальной защиты Российской Федерации

от «\_\_» \_\_\_\_\_\_2014 г. №\_\_\_

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
 СТАНДАРТ

**Менеджер по продажам ИКТ систем**

|  |
| --- |
|  |
| Регистрационный номер |

**I. Общие сведения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продвижение и сбыт инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |  |  |
| (наименование вида профессиональной деятельности) | Код |

Основная цель вида профессиональной деятельности:

|  |
| --- |
| Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, т.е. систем, средств, устройств и ресурсов на базе инфокоммуникационных технологий (ИКТ) |

Группа занятий:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 4222 | Служащие, занятые приёмом и информированием посетителей | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| 3429 | Прочий торгово-коммерческий персонал, не входящий в другие группы (специалисты среднего уровня квалификации) | - | - |
| (код ОКЗ[[1]](#endnote-1)) | (наименование) | (код ОКЗ) | (наименование) |

Отнесение к видам экономической деятельности:

|  |  |
| --- | --- |
| 51.65.5 | Оптовая торговля производственным электрическим и электронным оборудованием, включая оборудование электросвязи |
| 52.48.1[[2]](#endnote-2) | Специализированная розничная торговля офисной мебелью, офисным оборудованием, компьютерами, оптическими приборами и фотоаппаратурой |
| (код ОКВЭД[[3]](#endnote-3)) | (наименование вида экономической деятельности) |

**II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт
(функциональная карта вида трудовой деятельности)**

|  |  |
| --- | --- |
| Обобщенные трудовые функции | Трудовые функции |
| код | наименование | уровень квалификации | наименование | код | уровень (подуровень) квалификации |
| A | Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 5 | Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами | A/01.5 | 5 |
| Составление типовых коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/02.5 | 5 |
| Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/03.5 | 5 |
| Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/04.5 | 5 |
| B | Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | 6 | Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | B/01.6 | 6 |
| Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для конкурсных торгов, аукционов, запросов предложений от клиентов | B/02.6 | 6 |
| Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих | B/03.6 | 6 |
| Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение | B/04.6 | 6 |
| C | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | 6 | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/01.6 | 6 |
| Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/02.6 | 6 |
| Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/03.6 | 6 |
| Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/04.6 | 6 |
| D | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | D/01.7 | 7 |
| Разработка комплекса мероприятий по увеличению объема продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам  | D/02.7 | 7 |
| Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту | D/03.7 | 7 |
| Утверждение плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | D/04.7 | 7 |
| Координирование деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | D/05.7 | 7 |
| E | Руководство продажами компании, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | E/01.7 | 7 |
| Разработка стратегии привлечения клиентов | E/02.7 | 7 |
| Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | E/03.7 | 7 |
| F | Руководство коммерческой деятельностью компании, формирование стратегии компании по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 8 | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/01.8 | 8 |
| Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/02.8 | 88 |
| Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/03.8 | 8 |
| Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования компании по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/04.8 | 8 |
| Разработка конкурентной стратегии компании | F/05.8 | 8 |

**III. Характеристика обобщенных трудовых функций**

**3.1. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A | Уровень квалификации | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Помощник менеджера по продажамАссистент менеджера по продажамКоординатор отдела продажТорговый представитель |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | - |
| Особые условия допуска к работе | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 4222 | Служащие, занятые приёмом и информированием посетителей  |
| ОКЗ | 3429 | Прочий торгово-коммерческий персонал, не входящий в другие группы (специалисты среднего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.1.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами | Код | A/01.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Внесение сведений о клиенте в базу данных клиентов |
| Формирование отчетов о клиентах  |
| Рассылка по базе данных клиентам прайс-листов и информации |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами |
| Работать с системами отчетности компании |
| Вести реестр реквизитов клиентов |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Методы поиска информации |
| Методы анализа и обработки полученной информации |
| Методы систематизации информации |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Основы информационных технологий применительно к поставляемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющих  |
| Другие характеристики | - |

**3.1.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Составление типовых коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/02.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Ведение базы данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Создание коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений |
| Согласование условий поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проводить презентацию решений на основе продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Обрабатывать информацию о коммерческих предложениях на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учетную деятельность коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести деловую переписку |
| Вести деловые переговоры |
| Необходимые знания | Методы систематизации информации |
| Правила использования программ для подготовки презентаций |
| Программы работы с таблицами и правила их использования |
| Назначение и правила работы с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции ведущих мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Организационную структуру предприятия |
| Другие характеристики | - |

**3.1.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/03.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Проверка оплаты продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление сопроводительных документов на поставляемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Информирование клиентов об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с первичной бухгалтерией |
| Подготавливать коммерческие предложения на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Обрабатывать информацию о сделках по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учетную деятельность сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Начальные знания бухгалтерского учета |
| Другие характеристики | - |

**3.1.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/04.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Подготовка информационных материалов для рассылки клиентам |
| Информирование клиентов о новой продукции |
| Информирование клиентов об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях компании |
| Работа с базами данных |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами |
| Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров, проводить презентацию поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учетную деятельность об информировании клиентов о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Методы систематизации информации о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.2. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | Код | B | Уровень квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Менеджер по продажамПродавец в области информационных технологийСпециалист отдела продажМенеджер по развитиюМенеджер проектаТендер-менеджер |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – бакалавриат Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы от 1 года в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | Прохождение инструктажа по правилам и нормам охраны труда, технике безопасности, производственной (промышленной) санитарии и противопожарной защите |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.2.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  | Код | B/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Поиск новых клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Сбор информации о клиенте |
| Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами |
| Информирование клиентов о новых продуктах |
| Ведение переговоров о поставке и сопровождении (продаже) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Заключение договоров на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление "Плана развития клиента" |
| Разработка уже имеющейся клиентской базы  |
| Развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Выполнение плана по продажам по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Ведение учетной документации |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами  |
| Работать с большим объемом информации |
| Устанавливать и удерживать долгосрочных взаимоотношений с клиентами |
| Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами |
| Коммуникатировать с потенциальными клиентами |
| Проводить презентации поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для потенциальных клиентов |
| Необходимые знания | Знание и владение компьютерными программами |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Основы менеджмента предприятия |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Деловой этикет |
| Другие характеристики | - |

**3.2.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для конкурсных торгов, аукционов, запросов предложений от клиентов | Код | B/02.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Поиск открытых тендеров/аукционов |
| Анализ тендерной документации |
| Подбор оборудования согласно техническому заданию |
| Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки) |
| Подготовка коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Согласование условий контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготовка контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль исполнения контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов |
| Работать с бухгалтерскими программами |
| Первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления |
| Необходимые знания | Владение ПК на уровне уверенного пользователя |
| Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов |
| Правила оформление первичной бухгалтерской документации |
| Технические характеристики продукта |
| 44/223 ФЗ "О Закупках" |
| Основные тендерные площадки |
| Методы системного анализа, для обоснования коммерческого предложения для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.2.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих | Код | B/03.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Ведение клиентской базы |
| Управление взаимоотношениями с клиентами  |
| Формирование коммерческих предложений для партнеров/клиентов |
| Информирование о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и спецпредложениях |
| Прогнозирование продаж поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с базой данных клиентов для подготовки материалов к обсуждению их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Работать с базой данных типовых решений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих  |
| Организовывать и проводить встречи с клиентами и партнерами |
| Выявлять потребности клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.2.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение | Код | B/04.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Контроль оплаты, отгрузки товаров по заключенным договорам на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Формирование отгрузочных документов на поставляемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Проверка соответствия поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих заявленной спецификации |
| Проверка комплектности поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Составлять отчетность по комплектации поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с бухгалтерскими программами (1С:Бухгалтерия, Гарант, КонсультантПлюс, БухСофт и т.п.) |
| Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Методы поиска информации по комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления |
| Другие характеристики | - |

**3.3. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | Код | C | Уровень квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющихМенеджер по работе с клиентамиВедущий продавец в области инфокоммуникационных систем и/или их составляющихМенеджер ИКТ проектов |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – бакалавриат Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.3.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Проведение презентаций по использованию инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами |
| Ведение деловых переговоров |
| Консультирование клиентов и партнеров о новой продукции |
| Консультирование по условиям поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, ценам, гарантийному и послепродажному обслуживанию |
| Подготовка коммерческих предложений на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами |
| Осуществлять поиск информации об условиях использования и возможностях посталяемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию об условиях использования и возможностях посталяемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Готовить презентации по использованию поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Сопоставлять отечественную и иностранную ИКТ-продукцию |
| Проводить анализ имеющихся предложений по ИКТ-решениям, в том числе отечественных производителей |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Основы инфокоммуникационных технологий |
| Методы поиска информации об условиях использования и возможностях посталяемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Линейка продукции мировых и отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих различных типов |
| Производители инфокоммуникационных систем и/или их составляющих российского происхождения |
| Продукция отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Российские аналоги зарубежных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.3.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/02.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Приём входящих обращений от клиентов и партнеров  |
| Обработка входящих обращений от клиентов и партнеров |
| Заключение договоров с партнерами на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Ведение договоров с партнерами на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке товара |
| Проверка наличия дебиторской задолженности |
| Выписывание первичных документов |
| Контроль отгрузки поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать со специализированными программами (1С:Бухгалтерия, Гарант, КонсультантПлюс, БухСофт и т.п.) |
| Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ |
| Осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам |
| Вести деловые переговоры |
| Составлять и вести презентации по поставляемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по поставляемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Необходимые знания | Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Системы управления взаимоотношениями с клиентами |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Основы бухгалтерского учета, первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.3.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/03.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление плана продаж поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вовлечение необходимых департаментов в проект по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Постановка задачи сотрудникам, принимающим участие в комплексном проекте по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Контроль исполнения поставленной задачи |
| Управление бюджетом комплексного проекта по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Осуществлять поиск информации о потенциальных комплексных проектах по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вносить изменения в реализуемый комплексный проект по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих исходя из складывающейся ситуации |
| Обрабатывать и анализировать поступающую информацию о ходе реализации комплексного проекта по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести комплексные проекты по продажам |
| Составлять бюджет комплексного проекта по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Управлять сотрудниками департаментов, вовлеченными в проект по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с соответствующим компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами |
| Основы управления проектом  |
| Основные участники инфокоммуникационного рынка  |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы информационных технологий |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.3.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/04.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Сбор информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обработка информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление прогнозов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление (подготовка) презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проведение презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами |
| Осуществлять поиск информации по наиболее удачным продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Понимать основы и концепции аналитических отчетов |
| Понимать методы прогнозирования |
| Готовить презентационные материалы |
| Необходимые знания | Способы поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Программы для подготовки презентаций: правила использования и их возможности |
| Менеджмент предприятия |
| Основы информационных технологий |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.4. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | Код | D | Уровень квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Старший менеджер по продажамВедущий менеджер по продажамМенеджер по работе с ключевыми клиентамиНачальник отдела продаж |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – магистратура или специалитетДополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.4.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | Код | D/01.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия  | Поиск поступающей информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ поступающей информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ рынка продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Описание целевых сегментов рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Составление "Плана развития ключевого клиента" |
| Составление прогнозов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Использовать математические методы для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Осуществлять поиск информации о потребностях ключевых клиентов в инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Оперативно вносить изменения в существующие планы долгосрочных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Обрабатывать и анализировать поступающую от ключевых клиентов информацию |
| Вести долгосрочные проекты по поставкам и сопровождению высокотехнологичной продукции |
| Устанавливать долгосрочные взаимоотношения с ключевыми клиентами |
| Необходимые знания | Основы методов анализа и прогнозирования продаж  |
| Целевые сегменты рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Методы продаж современных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы управления проектом  |
| Основы менеджмента предприятия |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.4.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Разработка комплекса мероприятий по увеличению объема продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | Код | D/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Найм высококвалифицированного персонала |
| Управление рабочим временем персонала |
| Создание мотивационной матрицы сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Составление аналитических отчетов по продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Разработка маркетинговой стратегии по продажам и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Необходимые умения | Повышать квалификационный уровень сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Мотивировать сотрудников на увеличение продаж поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Воспринимать и анализировать информацию о складывающейся ситуации с продажами поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать правильное решение |
| Необходимые знания | Мировые практики наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Системы материального и нематириального стимулирования специалистов по продажам |
| Прогноз потенциальных потребностей ключевых клиентов в инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы маркетинга  |
| Основы менеджмента предприятия |
| Основы делопроизводства |
| Основы ведения деловой переписки |
| Основы ведения деловых переговоров |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.4.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту | Код | D/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление плана продаж по ключевому клиенту инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вовлечение необходимых департаментов в проект на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Постановка задач участникам проекта на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль исполнения поставленных задач участниками проекта на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Управление бюджетом проекта на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ по реализации проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту |
| Необходимые умения | Составлять обоснованные планы продаж |
| Распределять задания участникам проекта |
| Составлять бюджет проекта |
| Проводить анализ состояния выполнения работ персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Разрабатывать систему контроля персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Необходимые знания | Методологии управления проектами |
| Основы менеджмента продаж  |
| Основы маркетинга  |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Основы ведения деловых переговоров |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Основны инфокоммуникационных технологий  |
| Другие характеристики | - |

**3.4.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Утверждение плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | D/04.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Формирование аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по прибылям и убыткам  |
| Согласование плановых показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по норме прибыли  |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Необходимые умения | Планировать показатели продаж |
| Повышать квалификационный уровень сотрудников, входящих в состав проектной группы по осуществлению сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Воспринимать и анализировать информацию о плановых показателях проектной группе по осуществлению сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать решение о ходе выполнения плановых показателей членами проектной группы |
| Необходимые знания | Существующие системы планирования продаж |
| Совокупность формальных и неформальных плановых показателей объемов продаж |
| Критерии оценки объемов продаж |
| Основы маркетинга |
| Основы менеджмента продаж |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства  |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Другие характеристики | - |

**3.4.5. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Координирование деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | D/05.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление аналитических отчетов о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Найм персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Готовить материалы аналитических отчетов |
| Повышать квалификационный уровень персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Оценивать качество выполнения работ персоналом |
| Воспринимать и анализировать информацию о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать решения о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые знания | Трудовое законодательство |
| Приказы, распоряжения и внутренние инструкции по предприятию |
| Основы деловой этики |
| Основы маркетинга |
| Основы менеджмента продаж |
| Основы делопроизводства |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Другие характеристики | - |

**3.5. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Руководство продажами компании, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E | Уровень квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Начальник отдела продажДиректор по продажам |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – магистратура или специалитетДополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 080507 | Менеджмент организации |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.5.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E/01.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Анализ лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ экономической информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Поиск информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Ведение учетной документации |
| Необходимые умения | Использовать системный подход для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составлять аналитические отчеты |
| Использовать компьютерные поисковые системы для поиска необходимой информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Обрабатывать информацию о современных инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Вести делопроизводство |
| Необходимые знания | Международный опыт наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Правила и порядок составления аналитических отчетов в соответствии с действующими правилами предприятия |
| Основы методов анализа и прогнозирования продаж |
| Основы маркетинга  |
| Основы менеджмента продаж |
| Основы делопроизводства |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.5.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Разработка стратегии привлечения клиентов | Код | E/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление плана действий по привлечению клиентов |
| Контроль продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Контроль ведения бухгалтерской и финансовой отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль получения и отгрузки товаров |
| Подготовка документации для конкурсных торгов на поставку и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ конкурентного положения и доли рынка, занимаемого поставляемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими |
| Необходимые умения | Подготавливать документацию к участию в конкурсных торгах на поставку и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Осуществлять поиск информации о лучших стратегиях привлечения клиентов  |
| Обрабатывать информацию о состоянии и развитии мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Необходимые знания | Существующие стратегии и практики привлечения клиентов |
| Целевые фокус-группы клиентов |
| Теория маркетинга |
| Теория менеджмента продаж  |
| Принципы конкурентоспособного ценообразования |
| Правила и порядок участия в тендерах и аукционах |
| Состав тендерной документации  |
| Положение и доля рынка, занимаемого поставляемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных  |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.5.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Координация деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль сроков и результатов выполнения работ  |
| Необходимые умения | Руководить группой сотрудников |
| Правильно распределять задания между сотрудниками, занимающимися продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач |
| Систематизировать контроль выполнения поставленных задач |
| Создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных |
| Анализировать экономическую информацию |
| Необходимые знания | Трудовое законодательство  |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы деловой этики |
| Основы маркетинга |
| Методы управления персоналом  |
| Основы менеджмента продаж |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6. Обобщенная трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Руководство коммерческой деятельностью компании, формирование стратегии компании по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F | Уровень квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение обобщенной трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей | Директор по продажамКоммерческий директорВице-президент по продажам  |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – магистратура или специалитетДополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Требования к опыту практической работы | Опыт работы от 5 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности  |
| ОКЗ | 2413 | Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| ОКСО | 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| ОКСО | 080507 | Менеджмент организации |
| ОКСО | 210400 | Телекоммуникации |
| ОКСО | 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.6.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/01.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Анализ информации и лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов  |
| Разработка плана обучения сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Разработка системы нематериальной мотивации сотрудников  |
| Разработка бонусной матрицы сотрудникам, участвующим в продажах поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Утверждение бонусной матрицы сотрудникам, участвующим в продажах поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Описывать целевые сегменты мотивации сотрудников, участвующих в поставках и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Разрабатывать программу подготовки, основанную не на знаниях конкретных людей, а на обобщенных знаниях компании  |
| Подбирать преподавательский состав |
| Мотивировать преподавательский состав и обучаемых |
| 1. Разрабатывать конкретные программы обучения персонала в соответствии с текущими потребностямипланом обучения
 |
| 1. Разрабатывать процедуры, методик и точки контроля для оценки эффективности обучения
 |
| Контролировать результат обучения сотрудников по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести деловую переписку с клиентами и партнерами |
| Вести сложные деловые переговоры |
| Необходимые знания | Модульная система обучения и развития специалистов по продажам и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Современные практики мотивации сотрудников |
| Современные практики мотивации преподавателей |
| Теория маркетинга |
| Теория экономики труда |
| Методы управления персоналом |
| Теория менеджмента |
| Основы делопроизводства |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/02.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Контроль сроков и результатов выполнения задач по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами |
| Оценка перспективности клиентов |
| Необходимые умения | Проводить анализ собранной информации о клиентах |
| Проводить анализ продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Слушать заказчиков (клиентов, потребителей) и понимать их запросы |
| Необходимые знания | Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы методов прогнозирования продаж |
| Теория менеджмента |
| Теория маркетинга  |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/03.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Утверждение бюджетных расходов на продвижение и продажи поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Найм персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Утверждение маркетинговой стратегии и плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Формирование позиционирования компании на рынке поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения на поставку и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проводить презентации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей |
| Необходимые знания | Основы стратегического менеджмента |
| Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Трудовое законодательство |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования компании по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/04.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Утверждение бюджетных расходов на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проведение конкурентного анализа мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ затрат компании на продвижение и стимулирование спроса на поставляемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Создание аналитического отчёта по прибылям и убыткам компании |
| Формирование прайс-листа компании |
| Необходимые умения | Анализировать рынок предложений и спроса инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составлять бюджет на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  |
| Проводить презентации по использованию поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Готовить материалы для аналитических отчетов |
| Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей  |
| Необходимые знания | Основы стратегического менеджмента |
| Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности |
| Основы теории ценообразования |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.5. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Разработка конкурентной стратегии компании | Код | F/05.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Определение конкурентных преимуществ продукции |
| Определение рыночных барьеров |
| Определение стоимости бренда |
| Разработка стратегического плана действий |
| Разработка создания принципиально новых рынков и рыночных ниш |
| Необходимые умения | Проводить SWOT-анализ и анализ угрозы появления новых игроков и продуктов-заменителей |
| Выбирать и применять эталонные конкурентные стратегии |
| Работать с информацией в условиях её недостаточности, избыточности, недостоверности, фрагментированности |
| Необходимые знания | Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Текущие международные и внутренние нормативно-правовые акты в области регулирования торговли инфокоммуникационными системами и/или их составляющих |
| Основные теории и концепции стратегического планирования |
| Основные виды конкурентной борьбы |
| Основы макроэкономики |
| Приказы, распоряжения и инструкции, действующие на предприятии |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**IV. Сведения об организациях – разработчиках**

**профессионального стандарта**

**4.1. Ответственная организация-разработчик**

|  |
| --- |
| Общероссийское объединение работодателей "Российский союз промышленников и предпринимателей" |
| Исполнительный Вице-президент Кузьмин Д.В.  |

**4.2. Наименования организаций-разработчиков**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | ООО " Канон РУ", город Москва |
| 2 | ООО Научно-исследовательский институт «Полигон» (дочерняя компания ОАО Научно-производственное предприятие "Полигон"), город Уфа |
| 3 | ОАО Научно-производственное предприятие "Полигон", город Уфа |
| 4 | ООО Фирма "ТЕЛЕСОФТ", город Москва |
| 5 | Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры "Югорский научно-исследовательский институт информационных технологий", город Ханты-Мансийск |
| 6 | Некоммерческая организация "Ассоциация производителей оборудования связи" (НО "АПОС"), город Москва |
| 7 | ФГБОУ ВПО Московский технический университет связи и информатики, город Москва |

1. Общероссийский классификатор занятий [↑](#endnote-ref-1)
2. Профессиональный стандарт оформляется в соответствии с методическими рекомендациями по разработке профессионального стандарта, утверждаемыми Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации (пункт 6 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 "О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов"). [↑](#endnote-ref-2)
3. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [↑](#endnote-ref-3)