МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЗАРЕГИСТРИРОВАНО
Регистрационный № 39566
от "30" октября 2015 г.

МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРИКАЗ

5 октября 2015 г. № 687н

Москва

Об утверждении профессионального стандарта «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных 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 информационно-коммуникационных систем».

Министр М.А. Топилин

gost.e-ecolog.ru

УТВЕРЖДЕН
приказом Министерства
труда и социальной защиты
Российской Федерации
от «5» октября 2015 г. № 687н

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем

568

Регистрационный номер

Содержание

I. Общие сведения 1
II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности) 3
III. Характеристика обобщенных трудовых функций 6
3.1. Обобщенная трудовая функция «Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 6
3.2. Обобщенная трудовая функция «Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» 10
3.3. Обобщенная трудовая функция «Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» 15
3.4. Обобщенная трудовая функция «Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки» 20
3.5. Обобщенная трудовая функция «Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 27
3.6. Обобщенная трудовая функция «Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 31
IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта 37

I. Общие сведения

Продажи информационно-коммуникационных (инфокоммуникационных) систем и/или их составляющих	06.029
(наименование вида профессиональной деятельности)	Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Группа занятий:

2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)	3322	Агенты по коммерческим продажам

3339	Агенты по коммерческим услугам, не входящие в другие группы	-	-
(код ОКЗ[1])	(наименование)	(код ОКЗ)	(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

46.51	Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением
46.52	Торговля оптовая электронным и телекоммуникационным оборудованием и его запасными частями
47.19	Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах
47.4	Торговля розничная информационным и коммуникационным оборудованием в специализированных магазинах
47.78.9	Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах
47.9	Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков
(код ОКВЭД[2])	(наименование вида экономической деятельности)

II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной 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[3] при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	A/01.5	5
			Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений	A/02.5	
			Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	A/03.5	
			Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	A/04.5	
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 торгов, проводящихся по различной форме, запросов предложений от клиентов	B/02.6	
			Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих	B/03.6	
			Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение	B/04.6	
C	Продажа нетиповых и комплексных решений по	6	Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их	C/01.6	6

	инфокоммуникационным системам и/или их составляющим		составляющих		
			Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	C/02.6	
			Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	C/03.6	
			Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	C/04.6	
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	
			Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту	D/03.7	
			Формирование плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	D/04.7	
			Координирование деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	D/05.7	
E	Руководство продажами организации, 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 с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	E/02.7	
			Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	E/03.7	
F	Руководство коммерческой	8	Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/01.8	8

	деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих		Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/02.8	
			Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/03.8	
			Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/04.8	
			Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/05.8	

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, профессий	Помощник менеджера по продажам Ассистент менеджера по продажам Координатор отдела продаж Торговый представитель

Требования к образованию и обучению	Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена
Требования к опыту практической работы	-
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	3322	Агенты по коммерческим продажам
	3339	Агенты по коммерческим услугам, не входящие в другие группы
ЕКС[4]	-	Агент коммерческий
ОКПДТР[5]	20004	Агент коммерческий
ОКСО[6]	080302	Коммерция (по отраслям)
	210400	Телекоммуникации
	230101	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.1.1. Трудовая функция

Наименование	Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	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 при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Рассылка по базе данных клиентов прайс-листов и информации о продаваемых инфокоммуникационных системах и/или их составляющих
Необходимые умения	Применять средства автоматизации бизнес-процессов при взаимоотношениях с клиентами
	Работать с системами отчетности организации
	Вести реестр реквизитов клиентов
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Методы поиска информации о современных инфокоммуникационных системах и/или их составляющих
	Методы анализа и обработки полученной информации
	Методы систематизации информации
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы информационных технологий применительно к продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
Другие характеристики	-

3.1.2. Трудовая функция

Наименование	Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений	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 по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Подготовка коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений
	Согласование условий продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством
Необходимые умения	Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Подготавливать коммерческие предложения по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обрабатывать информацию о коммерческих предложениях по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Вести учет коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
	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
	Правила работы с базой данных типовых предложений по продаже 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
	Организационная структура организации
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 продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие
	Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие
	Подготавливать коммерческие документы на продажу 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 учет сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Правила работы в компьютерных программах и базах данных типовых предложений по продаже 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
	Основы делопроизводства
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.1.4. Трудовая функция

Наименование	Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи 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 о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для рассылки клиентам
	Информирование клиентов о новой продукции
	Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях организации

	Сопровождение базы данных клиентов
Необходимые умения	Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами
	Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Консультировать клиентов и партнеров, проводить презентацию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обрабатывать информацию о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Вести учетную деятельность по информированию клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Методы систематизации информации о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила работы с современными средствами информирования клиентов (телефон, факс, сотовая связь, электронная почта)
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, профессий	Менеджер по продажам Продавец в области инфокоммуникационных технологий Специалист отдела продаж Менеджер по развитию Менеджер проекта Тендер-менеджер

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат или 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	Не менее шести месяцев работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции при среднем профессиональном образовании
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	24057	Менеджер (в коммерческой деятельности)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
	080501	Менеджмент (по отраслям)
	210400	Телекоммуникации
	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 базы данных клиентов
	Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
	Информирование клиентов о новых продуктах
	Ведение переговоров о продаже и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Заключение договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составление плана развития клиента
	Развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Ведение учетной документации

Необходимые умения	Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами
	Работать с большим объемом информации
	Устанавливать и удерживать долгосрочные взаимоотношения с клиентами
	Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами
	Проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для потенциальных клиентов
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Поисковые компьютерные программы
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	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 организации
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основы психологии
	Деловой этикет
	Правила ведения деловой переписки
	Правила ведения деловых переговоров
Другие характеристики	-

3.2.2. Трудовая функция

Наименование	Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для торгов, проводящихся по различной форме, 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 конкурсов, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализ конкурсной документации
	Подбор оборудования согласно техническому заданию
	Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки)
	Подготовка коммерческих предложений по продаже 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
Необходимые умения	Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать на тендерных площадках
	Оформлять тендерную документацию
	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
	Составлять и оформлять первичную бухгалтерскую документацию
Необходимые знания	Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов
	Правила оформление первичной бухгалтерской документации
	Технические характеристики продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Нормативные акты, регулирующие правила продажи товаров организациям различных форм собственности
	Основные тендерные площадки
	Состав тендерной документации
	Методы системного анализа для обоснования коммерческого предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основы делопроизводства
	Правила деловой переписки
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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	Анализ клиентской базы
	Информирование клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях
	Прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и/или их

	составляющих
	Формирование коммерческих предложений для партнеров и клиентов по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных клиентов
Необходимые умения	Подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих
	Работать с базой данных типовых решений по продаже 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	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	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 ее составления и оформления
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила ведения деловых переговоров
	Правила ведения деловой переписки
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.2.4. Трудовая функция

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

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

Трудовые действия	Контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по

	продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Формирование отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные системы и/или их составляющие
	Проверка соответствия проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих заявленной спецификации
	Проверка комплектности проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Составлять отчетность по комплектации проданных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с бухгалтерскими программами
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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, профессий	Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Менеджер по работе с клиентами Ведущий продавец в области инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Менеджер ИКТ-проектов

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат или 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	Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции при среднем профессиональном образовании
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	24057	Менеджер (в коммерческой деятельности)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
	080501	Менеджмент (по отраслям)
	210400	Телекоммуникации
	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 по характеристикам новой продукции
	Консультирование по условиям продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, ценам, гарантийному и послепродажному обслуживанию
Необходимые умения	Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Осуществлять поиск информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обрабатывать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

	Готовить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Сопоставлять отечественную и иностранную ИКТ-продукцию
	Производить анализ имеющихся предложений по ИКТ-решениям, в том числе отечественных производителей
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых 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
	Российские производители инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Продукция отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Российские аналоги зарубежных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Основы инфокоммуникационных технологий
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	Прием входящих обращений от клиентов и партнеров
	Обработка входящих обращений от клиентов и партнеров
	Заключение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Ведение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара
	Проверка наличия дебиторской задолженности
	Оформление актов, накладных и счетов-фактур
	Контроль отгрузки (поставки) проданных инфокоммуникационных

	систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Работать с базой данных партнеров и клиентов
	Осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам
	Вести деловые переговоры
	Составлять и вести презентации по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
	Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Консультировать клиентов и партнеров по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
	Вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать со специализированными программами
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
Необходимые знания	Правила работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы бухгалтерского учета, первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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 инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Привлечение необходимых департаментов в проект по продаже 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 продажи и сопровождения 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 продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием
	Управлять сотрудниками структурных подразделений, вовлеченными в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составлять бюджет комплексного проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с соответствующим компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами
	Основы (принципы) управления проектом
	Основные участники инфокоммуникационного рынка
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Основы бухгалтерского учета
	Правила составления бюджета
	Основы информационных технологий
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.3.4. Трудовая функция

Наименование	Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	С/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	Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Осуществлять поиск информации по наиболее удачным продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обрабатывать информацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Готовить презентационные материалы
Необходимые знания	Способы поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Программы для подготовки презентаций, правила использования и их возможности
	Менеджмент организации
	Основы и концепции аналитических отчетов
	Методы прогнозирования
	Основы инфокоммуникационных 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, профессий	Старший менеджер по продажам Ведущий менеджер по продажам Менеджер по работе с ключевыми клиентами Начальник отдела продаж

Требования к образованию и	Высшее образование – специалитет, магистратура Дополнительное профессиональное образование – программы повышения

обучению	квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Требования к опыту практической работы	Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	24691	Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность)
	24057	Менеджер (в коммерческой деятельности)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
	080501	Менеджмент (по отраслям)
	210400	Телекоммуникации
	230101	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.4.1. Трудовая функция

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

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

Трудовые действия	Поиск 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
	Оперативное внесение изменений в существующие планы долгосрочных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

	ключевым клиентам
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 системах и/или их составляющих
	Оперативно реагировать на изменения на рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для корректировки плана продаж ключевым клиентам
	Обрабатывать и анализировать поступающую от ключевых клиентов информацию
	Вести долгосрочные проекты по продажам 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 организации
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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	Подбор квалифицированного персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Создание системы мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым

	клиентам
	Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Разработка маркетинговой стратегии по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам и их сопровождению
	Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
Необходимые умения	Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Мотивировать сотрудников на увеличение продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать информацию о складывающейся ситуации с продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Объективно оценивать ситуацию и принимать решение
Необходимые знания	Мировые практики наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Системы материального и нематериального стимулирования специалистов по продажам
	Прогноз потенциальных потребностей ключевых клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих
	Основы маркетинга
	Основы менеджмента организации
	Основы делопроизводства
	Основы ведения деловой переписки
	Основы ведения деловых переговоров
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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 инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту

	Привлечение необходимых структурных подразделений в проект продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Постановка задач участникам проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Контроль исполнения поставленных задач участниками проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Управление бюджетом проекта продажи и сопровождения 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 планы продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Распределять задания участникам проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту
	Составлять бюджет проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту
	Производить анализ выполнения работ персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием
Необходимые знания	Методологии управления проектом
	Основы менеджмента продаж
	Основы маркетинга
	Методы контроля персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам
	Основы бухгалтерского учета
	Основы делопроизводства
	Основы ведения деловых переговоров
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Основы инфокоммуникационных технологий
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.4.4. Трудовая функция

Наименование	Формирование 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
	Разработка стоимостных плановых показателей
	Разработка натуральных плановых показателей
	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 инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, входящих в состав проектной группы осуществления сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать информацию о плановых показателях проектной группы осуществления 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 инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Совокупность формальных и неформальных плановых показателей объемов продаж
	Критерии оценки объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основы маркетинга
	Основы менеджмента продаж
	Основы бухгалтерского учета
	Основы делопроизводства
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
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
	Подбор персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Анализировать материалы о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, для подготовки аналитических отчетов
	Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Оценивать качество выполнения работ персоналом
	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 Российской Федерации
	Приказы, распоряжения и внутренние инструкции организации
	Основы деловой этики
	Основы маркетинга
	Основы менеджмента продаж
	Основы делопроизводства
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
Другие характеристики	-

3.5. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Руководство продажами организации, 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, профессий	Начальник отдела продаж Директор по продажам

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – специалитет, магистратура 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	Не менее двух лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	24691	Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
	080501	Менеджмент (по отраслям)
	080507	Менеджмент организации
	210400	Телекоммуникации
	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
	Поиск информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
	Анализ экономической информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
	Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Ведение учетной документации
Необходимые умения	Использовать системный подход для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составлять аналитические отчеты реализации прогнозных показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Использовать компьютерные поисковые системы для поиска необходимой информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим
	Обрабатывать информацию о современных инновационных и конкурентных инфокоммуникационных системах и/или их составляющих
Необходимые знания	Международный опыт наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила и порядок составления аналитических отчетов в соответствии с действующими правилами организации
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы маркетинга
	Основы менеджмента продаж
	Основы делопроизводства
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	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 с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	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 рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию российского рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализ конкурентного положения и доли рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими
	Анализ бухгалтерской отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализ финансовой отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на краткосрочный период
	Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на среднесрочный период
	Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на долгосрочный период
Необходимые умения	Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Обрабатывать информацию о состоянии и развитии мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Осуществлять поиск информации о лучших стратегиях привлечения клиентов
	Получать из показателей бухгалтерской отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов
	Получать из показателей финансовой отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов
	Систематизировать информацию в условиях неопределенности исходных данных
Необходимые знания	Существующие стратегии и практики привлечения клиентов
	Целевые группы клиентов по типам и видам продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Теория маркетинга

	Теория менеджмента продаж
	Принципы конкурентоспособного ценообразования
	Правила и порядок участия в конкурсах, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Состав конкурсной документации
	Основные правила и положения по ведению бухгалтерского учета
	Правила оформления финансовых документов
	Правила оформления бухгалтерских документов
	Основные формулы расчета показателей финансовой деятельности организации
	Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции
	Положение и доля рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	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, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	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 Российской Федерации
	Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основы деловой этики
	Основы маркетинга
	Методы управления персоналом
	Основы менеджмента продаж
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.6. Обобщенная трудовая функция

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

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

Возможные наименования должностей, профессий	Директор по продажам Коммерческий директор Вице-президент по продажам

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – специалитет, магистратура 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	Не менее трех лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	21407	Директор коммерческий
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
	080501	Менеджмент (по отраслям)
	080507	Менеджмент организации
	210400	Телекоммуникации
	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 лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов
	Разработка системы нематериальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Разработка системы материальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Утверждение систем мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Разработка плана обучения сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Описывать целевые сегменты мотивации сотрудников, участвующих в продажах и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Разрабатывать программу подготовки, основанную на обобщенных знаниях организации
	Подбирать преподавательский состав
	Мотивировать преподавательский состав и обучаемых сотрудников
	Разрабатывать программы обучения персонала в соответствии с текущими потребностями и планом обучения
	Разрабатывать процедуры, методики и точки контроля оценки эффективности обучения
	Контролировать результаты обучения сотрудников продажам

	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Вести деловую переписку с клиентами и партнерами
	Вести 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
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
	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
	Оценка перспективности клиентов
	Уточнение плана работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Производить анализ собранной информации о клиентах
	Производить анализ продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Общаться с клиентами и понимать их запросы
Необходимые знания	Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Основы методов прогнозирования продаж
	Теория менеджмента
	Теория маркетинга
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение

	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 организации на продвижение и продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Утверждение маркетинговой стратегии и плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Формирование позиционирования организации на рынке продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Подготавливать коммерческие предложения на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать бухгалтерскую отчетность
	Анализировать финансовую отчетность
	Проводить презентации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые знания	Основы стратегического менеджмента
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
	Трудовое законодательство Российской Федерации
	Основы бухгалтерского учета
	Правила оформления финансовых документов
	Основы делопроизводства
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение
	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 организации 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 организации 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 организации на продвижение и стимулирование спроса на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие
	Создание аналитического отчета о рентабельности продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Выработка алгоритма определения конечной цены продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Формирование прайс-листа организации
	Формирование системы стимулирующих скидок
Необходимые умения	Анализировать рынок предложений и спроса инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать бухгалтерскую отчетность
	Анализировать финансовую отчетность
	Составлять бюджет на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Готовить материалы для аналитических отчетов
Необходимые знания	Основы стратегического менеджмента
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
	Основы теории ценообразования
	Основы бухгалтерского учета
	Основы делопроизводства
	Правила оформления финансовых документов
	Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
	Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах

	данных, их назначение
	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 организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	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 продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Определение рыночных барьеров
	Определение стоимости бренда
	Разработка стратегического плана действий
	Разработка плана создания принципиально новых рынков и рыночных ниш
Необходимые умения	Производить SWOT-анализ[7] и анализ угрозы появления новых игроков и продуктов-заменителей
	Выбирать и применять эталонные конкурентные стратегии
	Работать с информацией в условиях ее недостаточности, избыточности, недостоверности, фрагментарности
Необходимые знания	Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Текущие международные и внутренние нормативные акты в области регулирования торговли инфокоммуникационными системами и/или их составляющими
	Основные теории и концепции стратегического планирования
	Основные виды конкурентной борьбы
	Основы макроэкономики
	Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации
	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», город Москва
Исполнительный вице-президент Кузьмин Дмитрий Владимирович

4.2. Наименования организаций-разработчиков

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

[1] Общероссийский классификатор занятий.

[2] Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

[3] Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management) — прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

[4] Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

[5] Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.

[6] Общероссийский классификатор специальностей по образованию.

[7] Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

gost.e-ecolog.ru