Квалификационные требования (профессиональный стандарт) в области информационных технологий «МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ РЕШЕНИЙ И СЛОЖНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ»

Авторский коллектив
Область применения
Указание сегмента сферы труда
Профессиональный стандарт по профессии «Менеджер по продажам решений и сложных технических систем в сфере информационных технологий»
Первый квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для первого квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (1 уровень)
Второй квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для второго квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (2 уровень)
Третий квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для третьего квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (3 уровень)
Четвертый квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для четвертого квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (4 уровень)
Пятый квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для пятого квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (5 уовень)
Шестой квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для шестого квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (6 уровень)
Седьмой квалификационный уровень
Перечень должностных обязанностей для седьмого квалификационного уровня
Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (7 уровень)

gost.e-ecolog.ru

Авторский коллектив

Методист разработки профессионального стандарта

ФИО	Место работы	Должность
1. Буров Василий Владимирович	Аналитический центр REAL-IT	Генеральный директор

Экспертная группа разработки профессионального стандарта

ФИО	Место работы	Должность
1. Ермаков Иван Евгеньевич	«МОНТ»	Директор по развитию бизнеса
2. Карелов Сергей Владимирович	Лига независимых экспертов в области ИТ (ЛИНЭКС)	Председатель совета Лиги
3. Касимов Игорь Родомирович	АйТи	Генеральный директор
4. Любовный Николай Дмитриевич	«Кречет Консалтинг»	Генеральный директор
5. Раевский Алексей Викторович	«СекьюрИТ»	Генеральный директор
6. Сербин Владимир Марьянович	«Тотал Обджектс Сервисиз»	Директор

Рецензенты

ФИО	Место работы	Должность
1. Асламина Назакат Рауф-кызы	Группа компаний IBS (компания IBS)	Менеджер по продажам
2. Бельская Надежда Георгиевна	Дальневосточная Ассоциация предприятий информационных технологий (ДВ АПИТ)	Исполнительный директор
3. Виноградов Виктор Васильевич	Группа компаний IBS (компания IBS)	Директор по развитию бизнеса
4. Дерюгин Евгений Александрович	«Аурига»	Менеджер по развитию бизнеса
5. Дуков Антон Викторович	МНПП «Намип»	Председатель совета директоров
6. Жеребина Ольга Георгиевна	1С	Руководитель направления по развитию компетенций партнерской сети в области коммуникаций и продаж, методист-эксперт
7. Зезюлинский Николай Владимирович	ФОРС - Центр разработки	Директор по развитию бизнеса

8. Иосад Владимир Михайлович	Группа компаний IBS (компания IBS)	Директор по развитию бизнеса
9. Коган Мария Михайловна	«Апекс КС»	Заместитель генерального директора
10. Мезенцев Владимир Александрович	Си Дата	Технический директор
11. Панов Андрей Георгиевич	AvaComp	Коммерческий директор
12. Смирнов Илья Федорович	Группа компаний IBS (компания IBS)	Директор по продажам
13. Тарасов Игорь Александрович	IT Soft	Директор
14. Тикунов Андрей	ITRM	Исполнительный директор
15. Шалашный Сергей Игоревич	Ассоциация компаний цифровых и информационных технологий Юга России	Председатель Правления

Область применения

Настоящий стандарт устанавливает требования к профессиональным компетенциям по квалификационным уровням. Рекомендован для применения в организациях всех форм собственности; для организаций крупного, среднего и малого бизнеса.

Стандарт применяется в качестве нормативного документа, используемого для подбора и расстановки кадров; планирования и нормирования труда; развития систем управления персоналом; решения задач по профессиональной ориентации; создания системы добровольной сертификации персонала и оценки уровня компетентности работников; разработки образовательных стандартов и программ обучения в соответствии с требованиями работодателей; проведения профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала.

Указание сегмента сферы труда

Сектор	Информационные технологии
Количество квалификационных уровней в профессиональном стандарте	С 1 по 7

Профессиональный стандарт по профессии «Менеджер по продажам решений и сложных технических систем в сфере информационных технологий»

Сектор	Информационные технологии
Подсектор	Продажи в сфере информационных технологий

Первый квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов; подготовка и осуществление продаж под руководством менеджера; ответственность в пределах своего рабочего задания
Требования к практическому опыту работы	Нет
Требования к необходимости сертификации	Не подлежит
Требования к состоянию здоровья	Особых требований нет
Наименование должностей	Стажер Помощник менеджера по продажам Ассистент менеджера по продажам
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Среднее профессиональное образование Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для первого квалификационного уровня:

1. Ведение базы данных клиентов
2. Ведение документооборота
3. Ведение реестра реквизитов клиентов
4. Ведение учетной документации
5. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции
6. Документарное сопровождение сделок
7. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания
8. Информирование клиентов об условиях поставки
9. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах
10. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов
11. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
12. Соблюдение принципов корпоративной культуры
13. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (первый уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
1. Ведение базы данных клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Методы систематизации информации Письмен. русский язык
2. Ведение документооборота	Вести учетную документацию Читать рабочую документацию	Методы систематизации информации Письмен. русский язык
3. Ведение реестра реквизитов клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Письменный русский язык
4. Ведение учетной документации	Вести учетную документацию	Письменный русский язык
5. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции	Проводить презентации ИТ-продукции	Основы информационных технологий
6. Документарное сопровождение сделок	Вести учетную документацию	Гражданский кодекс Письмен. русский язык
7. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Письмен. русский язык Гражданский кодекс Основы психологии Основы этики
8. Информирование клиентов об условиях поставки	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Письмен. русский язык Гражданский кодекс Основы психологии Основы этики
9. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Письмен. русский язык Основы маркетинга Основы психологии Основы этики
10. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов	Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации
11. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Анализировать получаемую информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации
12. Соблюдение принципов корпоративной культуры	Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Быть вежливым и корректным	Основы этики Трудовой кодекс
13. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень Планировать карьеру	Основы психологии Трудовой кодекс

Второй квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Продажи типовых решений; осуществление поиска новых клиентов; ведение учетной документации; ведение деловой переписки с клиентами и партнерами; консультирование по использованию ИТ-продукции; установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами; ответственность в пределах рабочего задания
Требования к практическому опыту работы	1 год
Требования к необходимости сертификации	Подлежит добровольной сертификации
Требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Менеджер по продажам Продавец в области информационных технологий Специалист отдела продаж
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация (степень) бакалавра Квалификация «дипломированный специалист» Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для второго квалификационного уровня:

1. Ведение базы данных клиентов
2. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
3. Ведение документооборота
4. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами
5. Ведение реестра реквизитов клиентов
6. Ведение учетной документации
7. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции
8. Документарное сопровождение сделок
9. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания
10. Информирование клиентов об условиях поставки
11. Консультирование по использованию ИТ-продукции
12. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения
13. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях
14. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций
15. Осуществление контроля продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получения и отгрузки товара
16. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов
17. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов
18. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
19. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
20. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей
21. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (второй уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
1. Ведение базы данных клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
2. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами	Вести переговоры	Основы деловой этики Основы психологии Письменный русский язык Иностранный язык
3. Ведение документооборота	Вести учетную документацию Читать рабочую документацию	Методы систематизации информации Письменный русский язык
4. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами	Вести учетную документацию Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
5. Ведение реестра реквизитов клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Системы управления базами данных Письменный русский язык
6. Ведение учетной документации	Вести учетную документацию	Нормативные акты обеспечения хозяйственной деятельности Письменный русский язык
7. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции	Проводить презентации возможностей ИТ-продукции	Основы информационных технологий Основы телекоммуникаций Основы маркетинга Основы психологии
8. Документарное сопровождение сделок	Вести учетную документацию	Нормативные акты обеспечения хозяйственной деятельности Гражданский кодекс Письменный русский язык Иностранный язык
9. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Гражданский кодекс Основы психологии Иностранный язык
10. Информирование клиентов об условиях поставки	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Основы гражданского кодекса Основы психологии Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (второй уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
11. Консультирование по использованию ИТ-продукции	Консультировать клиентов и партнеров Проводить презентации ИТ-продукции	Основы информационных технологий Основы психологии
12. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения	Инструктировать клиентов и партнеров Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы менеджмента Основы психологии Иностранный язык
13. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Основы маркетинга Основы психологии Основы этики
14. Осуществле-ние консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций	Консультировать клиентов и партнеров Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Основы менеджмента Модели продаж Основы психологии
15. Осуществление контроля продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получения и отгрузки товара	Обрабатывать информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Инструктировать клиентов и партнеров	Основы менеджмента Модели продаж Основы логистики Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности
16. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов	Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации
17. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации Основы маркетинга Основные участники на ИТ-рынке
18. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Анализировать поступающую информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (второй уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
19. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы Правильно артикулировать	Основы психологии Иностранный язык
20. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
21. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень Планировать карьеру	Основы психологии Трудовой кодекс

Третий квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Демонстрирование возможностей ИТ-продукции; документарное сопровождение сделок; консультирование по использованию ИТ-продукции; прогнозирование продаж; расчет стоимости ИТ-продукции при внедрении на рынок; установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами; подготовка материалов для участия в тендерах; возложена определенная ответственность и имеется некоторая автономность в принятии решений
Требования к практическому опыту работы	1 год
Требования к необходимости сертификации	Подлежит добровольной сертификации
Специфические требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Ведущий продавец в области информационных технологий Менеджер по продажам информационных технологий Менеджер по работе с клиентами Менеджер по ИТ-продукции
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация (степень) бакалавра Квалификация «дипломированный специалист» Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для третьего квалификационного уровня:

1. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций
2. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений
3. Ведение базы данных клиентов
4. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
5. Ведение документооборота
6. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами
7. Ведение реестра реквизитов клиентов
8. Ведение учетной документации
9. Выявление тенденций по принятию клиентом решений о проведении закупок
10. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции
11. Документарное сопровождение сделок
12. Изучение рыночной конъюнктуры
13. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания
14. Информирование клиентов об условиях поставки ИТ-продукции
15. Консультирование по использованию ИТ-продукции
16. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж
17. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения
18. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях
19. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций
20. Осуществление контроля продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получения и отгрузки товара
21. Осуществление координирования деятельности персонала
22. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов
23. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов
24. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ
25. Планирование рабочего графика
26. Подготовка документации для конкурсных торгов
27. Подготовка коммерческих предложений
28. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
29. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности
30. Проведение анализа конкурентного положения
31. Проведение оценки перспективности клиентов
32. Проведение презентаций
33. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблем эксплуатации информационной системы клиентов
34. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе
35. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок
36. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
37. Установление контактов с новыми клиентами для выявления их потребностей
38. Установление контактов с клиентами для обсуждения их потребностей
39. Участие в реализации маркетингового плана
40. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (третий уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
1. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
2. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Менеджмент Методы систематизации информации Основы маркетинга Основы логистики
3. Ведение базы данных клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
4. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами	Вести переговоры	Основы деловой этики Основы психологии Письменный русский язык Иностранный язык
5. Ведение документооборота	Вести учетную документацию Читать рабочую документацию	Методы систематизации информации Письменный русский язык
6. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами	Вести учетную документацию Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
7. Ведение реестра реквизитов клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Системы управления базами данных Письменный русский язык
8. Ведение учетной документации	Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Письменный русский язык
9. Выявление тенденций по принятию клиентом решений о проведении закупок	Анализировать экономическую информацию	Модели продаж Основы маркетинга Основы логистики Основы менеджмента Правила продаж основных участников ИТ-рынка
10. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции	Проводить презентации	Основы информационных технологий Основы телекоммуникаций Основы маркетинга Основы психологии

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (третий уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
11. Документарное сопровождение сделок	Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Гражданский кодекс Письменный русский язык Иностранный язык
12. Изучение рыночной конъюнктуры	Анализировать экономическую информацию	Методы систематизации информации Основы маркетинга Менеджмент Модели продаж Основные продукты и технологии ведущих поставщиков Основные участники ИТ-рынка Основы информационных технологий Основы методов анализа и прогнозирования продаж Правила продаж основных участников ИТ-рынка
13. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантий-ного обслуживания	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Гражданский кодекс Основы психологии Иностранный язык
14. Информирование клиентов об условиях поставки ИТ-продукции	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Гражданский кодекс Основы психологии Иностранный язык
15. Консультирование по использованию ИТ-продукции	Консультировать клиентов и партнеров	Основы информационных технологий Основы психологии
16. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Модели продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж
17. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения	Инструктировать	Основы менеджмента Основы управления персоналом Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (третий уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
18. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Основы маркетинга Основы психологии Основы этики
19. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций	Консультировать клиентов и партнеров Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы менеджмента Модели продаж Основы психологии
20. Осуществление контроля продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получения и отгрузки товара	Обрабатывать информацию Анализировать лучшие практики продаж	Основы менеджмента Модели продаж Основы логистики Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности
21. Осуществление координирования деятельности персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики
22. Осуществление поиска реквизитов потенциальных клиентов	Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации Основные участники ИТ-рынка
23. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов	Оценивать ситуацию и принимать решения Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации Основы маркетинга Основные участники на ИТ-рынке
24. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ	Управлять персоналом	Менеджмент Основы логистики Основы управления персоналом
25. Планирование рабочего графика	Управлять рабочим временем	Основы логистики Менеджмент
26. Подготовка документации для конкурсных торгов	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Письменный русский язык Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (третий уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
27. Подготовка коммерческих предложений	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты обеспечения хозяйственной деятельности Основы этики Письменный русский язык Иностранный язык
28. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Анализировать поступающую информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык
29. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональ-ной компетентности	Оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент
30. Проведение анализа конкурентного положения	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
31. Проведение оценки перспективности клиентов	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
32. Проведение презентаций	Проводить презентации	Основы маркетинга
33. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблем эксплуатации информационной системы клиентов	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы информационных технологий Основные методологии информационных технологий
34. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
35. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок	Использовать математические методы для анализа продаж	Основы маркетинга

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (третий уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
36. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы Правильно артикулировать	Основы психологии Иностранный язык
37. Установление контактов с новыми клиентами для выявления их потребностей	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
38. Установление контактов с клиентами для обсуждения их потребностей	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
39. Участие в реализации маркетингового плана	Анализировать лучшие практики продаж Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать поступающую информацию Инструктировать Концентрироваться на рабочем процессе Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Проводить презентации	Основы маркетинга
40. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень Планировать карьеру	Основы психологии

Четвертый квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Работа с ключевыми клиентами; осуществление крупных продаж; руководство группой менеджеров по продажам; участие в выработке сбытовой политики; возложена определенная ответственность и автономность в принятии решений
Требования к практическому опыту работы	2 года
Требования к необходимости сертификации	Подлежит добровольной сертификации
Специфические требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Менеджер по работе с ключевыми клиентами Начальник отдела продаж Старший менеджер по продажам
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация «дипломированный специалист» Квалификация (степень) магистра Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для четвертого квалификационного уровня:

1. Анализ тенденций ИТ-рынка
2. Адаптация сценария продаж для целевых групп потребителей
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений
5. Ведение базы данных клиентов
6. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
7. Ведение документооборота
8. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентом
9. Ведение учетной документации
10. Выявление тенденций принятия клиентом решений о проведении закупок
11. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции
12. Документарное сопровождение сделок
13. Изучение рыночной конъюнктуры
14. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания
15. Информирование клиентов об условиях поставки
16. Консультирование по использованию ИТ-продукции
17. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения
18. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж
19. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях
20. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций
21. Осуществление контроля продаж, ведение бухгалтерской и финансовой отчетности, получение и отгрузка товара
22. Осуществление координирования деятельности персонала
23. Осуществление распределения обязанностей среди персонала
24. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов
25. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ
26. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж
27. Планирование рабочего графика
28. Подготовка бюджета
29. Подготовка документации для конкурсных торгов
30. Подготовка коммерческих предложений
31. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
32. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности
33. Проведение анализа конкурентного положения
34. Проведение обучения и оценки персонала
35. Проведение оценки перспективности клиентов
36. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции
37. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности
38. Проведение презентаций

39. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблем при эксплуатации информационной системы клиента
40. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе
41. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса
42. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению
43. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж
44. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок
45. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
46. Установление контактов с новыми клиентами
47. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей
48. Участие в найме персонала
49. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса
50. Участие в реализации маркетингового плана
51. Формулирование предложений в области ценовой политики
52. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
1. Анализ тенденций ИТ-рынка	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий Основные участники на ИТ-рынке
2. Адаптация сценария продаж для целевых групп потребителей	Анализировать лучшие практики продаж Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основы методов анализа и прогнозирования продаж
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения	Менеджмент Методы систематизации информации Основы маркетинга Основы логистики
5. Ведение базы данных клиентов	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
6. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами	Вести переговоры	Основы деловой этики Основы психологии Письменный русский язык Иностранный язык
7. Ведение документо-оборота	Вести учетную документацию Читать рабочую документацию	Методы систематизации информации Письменный русский язык
8. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентом	Вести учетную документацию Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
9. Ведение учетной документации	Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Письменный русский язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
10. Выявление тенденций принятия клиентом решений о проведении закупок	Анализировать экономическую информацию	Модели продаж Основы маркетинга Основы логистики Основы менеджмента Правила продаж для основных участников ИТ-рынка
11. Демонстрирование возможностей ИТ-продукции	Проводить презентации	Основы информационных технологий Основы телекоммуникаций Основы маркетинга Основы психологии
12. Документарное сопровождение сделок	Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Гражданский кодекс Письменный русский язык Иностранный язык
13. Изучение рыночной конъюнктуры	Анализировать экономическую информацию	Методы систематизации информации Основы маркетинга Менеджмент Модели продаж Основные продукты и технологии ведущих поставщиков Основные участники ИТ-рынка Основы информационных технологий Основы методов анализа и прогнозирования продаж Правила продаж для основных участников ИТ-рынка
14. Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Гражданский кодекс Основы психологии Иностранный язык
15. Информирование клиентов об условиях поставки	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Гражданский кодекс Основы психологии Иностранный язык
16. Консультирование по использованию ИТ-продукции	Консультировать клиентов и партнеров	Основы информационных технологий Основы психологии

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
17. Организация установки и испытания нового оборудования и программного обеспечения	Инструктировать	Основы менеджмента Основы управления персоналом Иностранный язык
18. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Модели продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж
19. Осуществление информирования клиентов о новых продуктах и технологиях	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами	Основы маркетинга Основы психологии Основы этики
20. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций	Консультировать клиентов и партнеров Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы менеджмента Модели продаж Основы психологии
21. Осуществление контроля продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получение и отгрузка товара	Обрабатывать информацию Анализировать лучшие практики продаж	Основы менеджмента Модели продаж Основы логистики Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности
22. Осуществление координирования деятельности персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики
23. Осуществление распределения обязанностей среди персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
24. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов	Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации Основные участники ИТ-рынка
25. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
26. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж	Анализировать лучшие практики продаж Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Модели продаж
27. Планирование рабочего графика	Управлять рабочим временем	Основы логистики Менеджмент
28. Подготовка бюджета	Анализировать экономическую информацию Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы бухгалтерского учета Менеджмент Основы налогообложения Трудовой кодекс Письменный русский язык
29. Подготовка документации для конкурсных торгов	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы этики Письменный русский язык Иностранный язык
30. Подготовка коммерческих предложений	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы этики Письменный русский язык Иностранный язык
31. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Анализировать поступающую информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
32. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональ-ной компетентности	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Менеджмент
33. Проведение анализа конкурентного положения	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
34. Проведение обучения и оценки персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
35. Проведение оценки перспективности клиентов	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
36. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий
37. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент
38. Проведение презентаций	Проводить презентации	Основы маркетинга
39. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблем при эксплуатации информационной системы клиента	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Информационные технологии

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
40. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
41. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
42. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
43. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж	Подготавливать коммерческие предложения Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
44. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок	Использовать математические методы для анализа продаж	Основы маркетинга

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
45. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы Правильно артикулировать	Основы психологии Иностранный язык
46. Установление контактов с новыми клиентами	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
47. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
48. Участие в найме персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
49. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
50. Участие в реализации маркетингового плана	Анализировать лучшие практики продаж Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Воспринимать и анализировать информацию Инструктировать Концентрироваться на рабочем процессе Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Проводить презентации	Основы маркетинга

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (четвертый уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
51. Формулирование предложений в области ценовой политики	Подготавливать коммерческие предложения Анализировать лучшие практики продаж	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
52. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень Планировать карьеру	Основы психологии

Пятый квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Руководство продажами компании; продажа стратегическим клиентам; формирование сбытовой политики; осуществление долгосрочного прогнозирования продаж; участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса; утверждение бюджетных расходов; ответственность за распределение ресурсов и за работу персонала
Требования к практическому опыту работы	2 года
Требования к необходимости сертификации	Подлежит добровольной сертификации
Специфические требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Начальник отдела продаж Директор по продажам Консультант Тренер по продажам
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация «дипломированный специалист» Квалификация (степень) магистра Мастер делового администрирования (MBA) Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для пятого квалификационного уровня:

1. Анализ тенденций ИТ-рынка
2. Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений
5. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
6. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами
7. Выявление тенденций принятия клиентом решений о проведении закупок
8. Изучение рыночной конъюнктуры
9. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж
10. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций
11. Осуществление контроля продаж, ведение бухгалтерской и финансовой отчетности, получение и отгрузка товаров
12. Осуществление координирования деятельности персонала
13. Осуществление распределения обязанностей среди персонала
14. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов
15. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ
16. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж
17. Планирование рабочего графика
18. Подготовка бюджета
19. Подготовка документации для конкурсных торгов
20. Подготовка коммерческих предложений
21. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
22. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности
23. Проведение анализа конкурентного положения
24. Проведение обучения и оценки персонала
25. Проведение оценки перспективности клиентов
26. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции
27. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности
28. Проведение презентаций
29. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблемэксплуатации информационной системы клиента
30. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе
31. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширениюрынка и развитию бизнеса
32. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий ее осуществления
33. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж
34. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок
35. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
36. Установление контактов с новыми клиентами
37. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей
38. Утверждение бюджетных расходов

39. Участие в найме персонала
40. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса
41. Участие в реализации маркетингового плана
42. Формирование позиционирования компании
43. Формулирование ценовой политики в соответствии с финансовыми требованиями
44. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)		
Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
1. Анализ тенденций ИТ-рынка	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий Основные участники на ИТ-рынке
2. Адаптация сценария продажи к целевым группам клиентов	Анализировать лучшие практики продаж Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основы методов анализа и прогнозирования продаж
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций	Оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения	Менеджмент Методы систематизации информации Основы маркетинга Основы логистики
5. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами	Вести переговоры	Основы деловой этики Основы психологии Письменный русский язык Иностранный язык
6. Ведение реестра лиц, влияющих на принятие решений клиентами	Вести учетную документацию Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Системы управления базами данных Методы систематизации информации
7. Выявление тенденций принятия клиентом решений о проведении закупок	Анализировать экономическую информацию	Модели продаж Основы маркетинга Основы логистики Основы менеджмента Правила продаж основных участников ИТ-рынка

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
8. Изучение рыночной конъюнктуры	Анализировать экономическую информацию	Методы систематизации информации Основы маркетинга Менеджмент Модели продаж Основные продукты и технологии ведущих поставщиков Основные участники ИТ-рынка Основы информационных технологий Основы методов анализа и прогнозирования продаж Правила продаж основных участников ИТ-рынка
9. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Модели продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж
10. Осуществление консультирования партнеров в области политики и процедур проведения конкретных операций	Консультировать клиентов и партнеров Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы менеджмента Модели продаж Основы психологии
11. Осуществление контроля продаж, ведение бухгалтерской и финансовой отчетности, получение и отгрузка товаров	Обрабатывать информацию Анализировать лучшие практики продаж	Основы менеджмента Модели продаж Основы логистики Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности
12. Осуществление координирования деятельности персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики
13. Осуществление распределения обязанностей среди персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
14. Осуществление самостоятельного поиска потенциальных клиентов	Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию	Методы поиска информации Основные участники ИТ-рынка
15. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
16. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж	Анализировать лучшие практики продаж Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Модели продаж
17. Планирование рабочего графика	Управлять рабочим временем	Основы логистики Менеджмент
18. Подготовка бюджета	Анализировать экономическую информацию Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы бухгалтерского учета Менеджмент Налоговый кодекс Трудовой кодекс
19. Подготовка документации для конкурсных торгов	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы этики Иностранный язык
20. Подготовка коммерческих предложений	Подготавливать коммерческие предложения	Основы маркетинга Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы этики Иностранный язык
21. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Воспринимать и анализировать информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)		
Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
22. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности	Оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Менеджмент
23. Проведение анализа конкурентного положения	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
24. Проведение обучения и оценки персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
25. Проведение оценки перспективности клиентов	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
26. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий
27. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент
28. Проведение презентаций	Проводить презентации	Основы маркетинга
29. Проведение проактивных мероприятий по предотвращению возможных проблем эксплуатации информационной системы клиента	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основные методологии информационных технологий

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)

Должностные обязанности	Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей	Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей
30. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
31. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
32. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий ее осуществления	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
33. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж	Подготавливать коммерческие предложения Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
34. Расчет стоимости внедрения ИТ-продукции на рынок	Использовать математические методы для анализа продаж	Основы маркетинга

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)

Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
35. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы Правильно артикулировать	Основы психологии Иностранный язык
36. Установление контактов с новыми клиентами	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
37. Установление контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей	Оказывать влияние на партнеров и клиентов Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Иностранный язык
38. Утверждение бюджетных расходов	Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент Основы бухгалтерского учета
39. Участие в найме персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
40. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (пятый уровень)		
Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
41. Участие в реализации маркетингового плана	Анализировать лучшие практики продаж Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать получаемую информацию Инструктировать Концентрироваться на рабочем процессе Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Проводить презентации	Основы маркетинга
42. Формирование позиционирования компании	Осуществлять продажи Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Основы стратегического менеджмента Маркетинг
43. Формулирование ценовой политики в соответствии с финансовыми требованиями	Подготавливать коммерческие предложения Анализировать лучшие практики продаж	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
44. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень Планировать карьеру	Основы психологии

Шестой квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Руководство коммерческой деятельностью компании; разработка сбытовой политики; участие в формировании стратегии компании; самостоятельность и ответственность за реализацию стратегии, анализы, решения и их осуществление; ответственность за распределение ресурсов и за результат деятельности
Требования к практическому опыту работы	2 года
Требования к необходимости сертификации	Подлежит добровольной сертификации
Требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Директор по продажам Коммерческий директор Вице-президент по продажам
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация «дипломированный специалист» Квалификация (степень) магистра Мастер делового администрирования (MBA) Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для шестого квалификационного уровня

1. Анализ тенденций ИТ-рынка
2. Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений
5. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
6. Изучение рыночной конъюнктуры
7. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж
8. Осуществление распределения обязанностей среди персонала
9. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ
10. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж
11. Планирование рабочего графика
12. Подготовка бюджета
13. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
14. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности
15. Проведение анализа конкурентного положения
16. Проведение обучения и оценки персонала
17. Проведение оценки перспективности клиентов
18. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции
19. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности
20. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе
21. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса
22. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий ее осуществления
23. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж
24. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
25. Утверждение бюджетных расходов
26. Участие в найме персонала
27. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса
28. Участие в реализации маркетингового плана
29. Формирование позиционирования компании
30. Формирование ценовой политики компании
31. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (шестой уровень)		
Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
1. Анализ тенденций ИТ-рынка	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий Основные участники на ИТ-рынке
2. Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов	Анализировать лучшие практики продаж Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основы методов анализа и прогнозирования продаж
3. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Менеджмент Методы систематизации информации Основы маркетинга Основы логистики
5. Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами	Вести переговоры	Основы деловой этики Основы психологии Иностранный язык
6. Изучение рыночной конъюнктуры	Анализировать экономическую информацию	Методы систематизации информации Основы маркетинга Менеджмент Модели продаж Основные продукты и технологии ведущих поставщиков Основные участники ИТ-рынка Основы информационных технологий Основы методов анализа и прогнозирования продаж Правила продаж для основных участников ИТ-рынка
7. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Модели продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (шестой уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
8. Осуществление распределения обязанностей среди персонала	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики
9. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
10. Отслеживание предпочтений клиентов для определения фокуса продаж	Анализировать лучшие практики продаж Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы маркетинга Основы психологии Модели продаж
11. Планирование рабочего графика	Управлять рабочим временем	Основы логистики Менеджмент
12. Подготовка бюджета	Анализировать экономическую информацию Вести учетную документацию	Нормативные акты по обеспечению хозяйственной деятельности Основы бухгалтерского учета Менеджмент Налоговый кодекс Трудовой кодекс
13. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Воспринимать и анализировать информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык
14. Принятие управленческих решений в пределах профессиональной компетентности	Оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Менеджмент
15. Проведение анализа конкурентного положения	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (шестой уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
16. Проведение обучения и оценки персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
17. Проведение оценки перспективности клиентов	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
18. Проведение оценки экономии от использования клиентом ИТ-продукции	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий
19. Проведение политики компании по обеспечению коммерческой безопасности	Оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент
20. Прогнозирование продаж в краткосрочной временной перспективе	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
21. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (шестой уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
22. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий ее осуществления	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
23. Разработка методов и мероприятий по увеличению объема продаж	Подготавливать коммерческие предложения Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
24. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы	Основы психологии Иностранный язык
25. Утверждение бюджетных расходов	Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент Основы бухгалтерского учета
26. Участие в найме персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом
27. Участие в разработке методов и мероприятий по расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (шестой уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
28. Участие в реализации маркетингового плана	Анализировать лучшие практики продаж Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать поступающую информацию Инструктировать Концентрироваться на рабочем процессе Оценивать ситуацию и принимать решения Проводить презентации	Основы маркетинга
29. Формирование позиционирования компании	Осуществлять продажи Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Основы стратегического менеджмента Маркетинг
30. Формирование ценовой политики компании	Подготавливать коммерческие предложения Анализировать лучшие практики продаж	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
31. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень	Основы психологии

Седьмой квалификационный уровень

Направление деятельности работников	Руководство коммерческой деятельностью компании; выработка сбытовой политики; участие в формировании стратегии компании; ответственность за стратегию, анализы, решения и их осуществление; персональная ответственность за распределение значительных ресурсов и за результат деятельности
Требования к практическому опыту работы	2 года
Требования к необходимости сертификации	Не подлежит
Требования к состоянию здоровья	Нет
Наименование должностей	Вице-президент по маркетингу и продажам
Требуемый уровень профессионального образования и обучения	Квалификация «дипломированный специалист» Квалификация (степень) магистра Мастер делового администрирования (MBA) Повышение квалификации Профессиональная переподготовка

Перечень должностных обязанностей для седьмого квалификационного уровня

1. Анализ тенденций ИТ-рынка
2. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций
3. Анализ конкурентного положения
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений
5. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж
6. Осуществление распределения обязанностей между структурными подразделениями компании
7. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ
8. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий
9. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности
10. Определение политики компании в области продаж
11. Координация разработки методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса
12. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению
13. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами
14. Утверждение бюджетных расходов
15. Участие в найме персонала
16. Утверждение маркетингового плана
17. Формирование позиционирования компании
18. Формирование ценовой политики компании
19. Саморазвитие

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (седьмой уровень)		
Должностные обязанности	**Основные умения и навыки, необходимые для выполнения должностных обязанностей**	**Основные знания, необходимые для выполнения должностных обязанностей**
1. Анализ тенденций ИТ-рынка	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга Основные методологии информационных технологий Основные участники на ИТ-рынке
2. Анализ и разрешение конфликтных ситуаций	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
3. Анализ конкурентного положения	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
4. Анализ проблем и принятие адекватных управленческих решений	Анализировать экономическую информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Менеджмент Методы систематизации информации Основы маркетинга Основы логистики
5. Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж	Анализировать экономическую информацию Анализировать лучшие практики продаж Использовать математические методы для анализа продаж	Модели продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж
6. Осуществление распределения обязанностей между структурными подразделениями	Управлять персоналом	Основы управления персоналом Основы психологии Основы менеджмента Основы этики
7. Осуществление контроля сроков и результатов выполнения работ	Объективно оценивать ситуацию и принимать решения	Основы конфликтологии Основы психологии Основы этики
8. Получение и обновление релевантных знаний в области информационных технологий	Осуществлять поиск информации Воспринимать и анализировать информацию	Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные участники на ИТ-рынке Иностранный язык

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (седьмой уровень)

Обязанности	Умения и навыки	Знания
9. Принятие управленческих решений в пределах своей профессиональной компетентности	Оценивать ситуацию и принимать решения Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Менеджмент
10. Проведение оценки перспективности клиентов	Анализировать экономическую информацию	Основы маркетинга
11. Координирование разработки с управляющими компании методов и мероприятий по увеличению объема продаж, расширению рынка и развитию бизнеса	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
12. Разработка сбытовой стратегии и мероприятий по ее осуществлению	Анализировать экономическую информацию Оценивать ситуацию и принимать решения Описывать целевые сегменты рынка Осуществлять продажи Анализировать сильные и слабые стороны управленческих решений	Модели продаж Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента
13. Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Поддерживать и развивать долговременные деловые отношения с клиентами Правильно интерпретировать реакции партнеров и клиентов и понимать психологические мотивы Правильно артикулировать	Основы психологии Иностранный язык
14. Утверждение бюджетных расходов	Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Менеджмент Основы бухгалтерского учета
15. Участие в найме персонала	Управлять персоналом	Управление персоналом

Перечень основных умений, навыков и знаний, требуемых для выполнения должностных обязанностей (седьмой уровень)		
Обязанности	**Умения и навыки**	**Знания**
16. Утверждение маркетингового плана	Анализировать лучшие практики продаж Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей Воспринимать и анализировать информацию Инструктировать Концентрироваться на рабочем процессе Оценивать ситуацию и принимать решения Проводить презентации	Основы маркетинга
17. Формирование позиционирования компании	Осуществлять продажи Брать на себя ответственность в рамках должностных обязанностей	Основы стратегического менеджмента Маркетинг
18. Формирование ценовой политики компании	Подготавливать коммерческие предложения Анализировать лучшие практики продаж	Основы маркетинга Основы стратегического менеджмента Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
19. Саморазвитие	Управлять рабочим временем Повышать квалификационный уровень	Основы психологии

gost.e-ecolog.ru