

Nazwa: Specjalista sprzedaży technologii i usług informatycznych

Kod: 243402

Specjalista sprzedaży technologii i usług informatycznych prowadzi sprzedaż rozwiązań informatycznych – sprzętu, oprogramowania, infrastruktury teleinformatycznej oraz usług wdrożeniowych, projektowych i opieki posprzedażowej (serwisu).

Synteza: Głównym celem pracy specjalisty sprzedaży technologii i usług informatycznych jest skojarzenie oczekiwań i możliwości klientów oraz zapotrzebowania rynku na oferowane technologie i usługi informatyczne z ofertą sprzedażową firmy. Specjalista sprzedaży technologii i usług informatycznych organizuje i doskonali sprzedaż w przedsiębiorstwie, nadzoruje i gromadzi badania rynkowe, planuje i wdraża metody promocji oferowanych usług i technologii, nawiązuje i podtrzymuje kontakty z klientami, analizuje dane sprzedażowe służące wyborowi strategii przyszłych działań handlowych. Pośredniczy też między klientem a firmą, w szczególności w zawieraniu umów. Osoba specjalisty do spraw sprzedaży często kojarzona jest bezpośrednio z firmą, którą reprezentuje. Cechą niezbędną jest umiejętność współdziałania z innymi, łatwość nawiązywania i podtrzymywania kontaktów. Ważna jest zdolność koncentracji i podzielność uwagi, precyzja i logiczność wypowiedzi. Praca, często w różnych warunkach technicznych wymaga cierpliwości i umiejętności szybkiego dostosowania się. Charakter pracy wymaga ponadto: dużej odporności emocjonalnej, samodzielności, kreatywności, gotowości do pracy w terenie. Specjalista sprzedaży technologii i usług informatycznych jest odpowiedzialny za sprzedaż (wyniki sprzedaży) produktu.

Zadania zawodowe:

- organizowanie stanowiska pracy zgodnie z obowiązującymi przepisami BHP, ochrony ppoż., ergonomii i ochrony środowiska;
- prowadzenie analizy rynku, konkurencji produktowej oraz trendów w branży, zgodnie z profilowaną ofertą;
- określanie celów marketingowych i monitorowanie wykonania planów sprzedaży;
- nawiązywanie kontaktów z klientami, prowadzenie wstępnej analizy potrzeb;
- przygotowywanie i dostarczanie oferty wstępnej;
- kierowanie fazą wyboru rozwiązania przez klienta oraz opracowywanie planu wdrożenia produktu;
- przygotowywanie, dostarczanie, prezentowanie i negocjowanie oferty końcowej rozwiązania dla klienta;
- przygotowywanie umów i udział w ich negocjowaniu (określenie okresu opieki posprzedażowej oraz zasad serwisu);
- nadzorowanie procesu dostarczania produktów, realizacji usług wdrożeniowych, wsparcie podczas indywidualizacji produktu wg potrzeb klienta;
- nadzorowanie procesu realizacji usług powdrożeniowych i opieki serwisowej, utrzymywanie kontaktu z klientem, badanie i identyfikowanie dalszych jego potrzeb.

Osoba wykonująca zawód specjalisty sprzedaży technologii i usług

informatycznych powinna posiadać wykształcenie wyższe drugiego stopnia z zakresu informatyki, ekonomii, zarządzania, marketingu. Ponadto osoba pracująca w tym zawodzie powinna wykazywać zainteresowanie techniką, informatyką, nowymi technologiami, psychologią motywacyjną. Pomocna w pracy jest wiedza o branży potwierdzona certyfikatami i dyplomami, znajomość języka angielskiego na poziomie B1 lub wyższym i ewentualnie innych języków, posiadanie prawa jazdy. Do pracy w zawodzie nie są wymagane dodatkowe uprawnienia.

Dodatkowe
zadania .
zawodowe: