

6.4 IT Sales Advisor (IT-Vertriebsbeauftragte/r)

6.4.1 Kurzbeschreibung

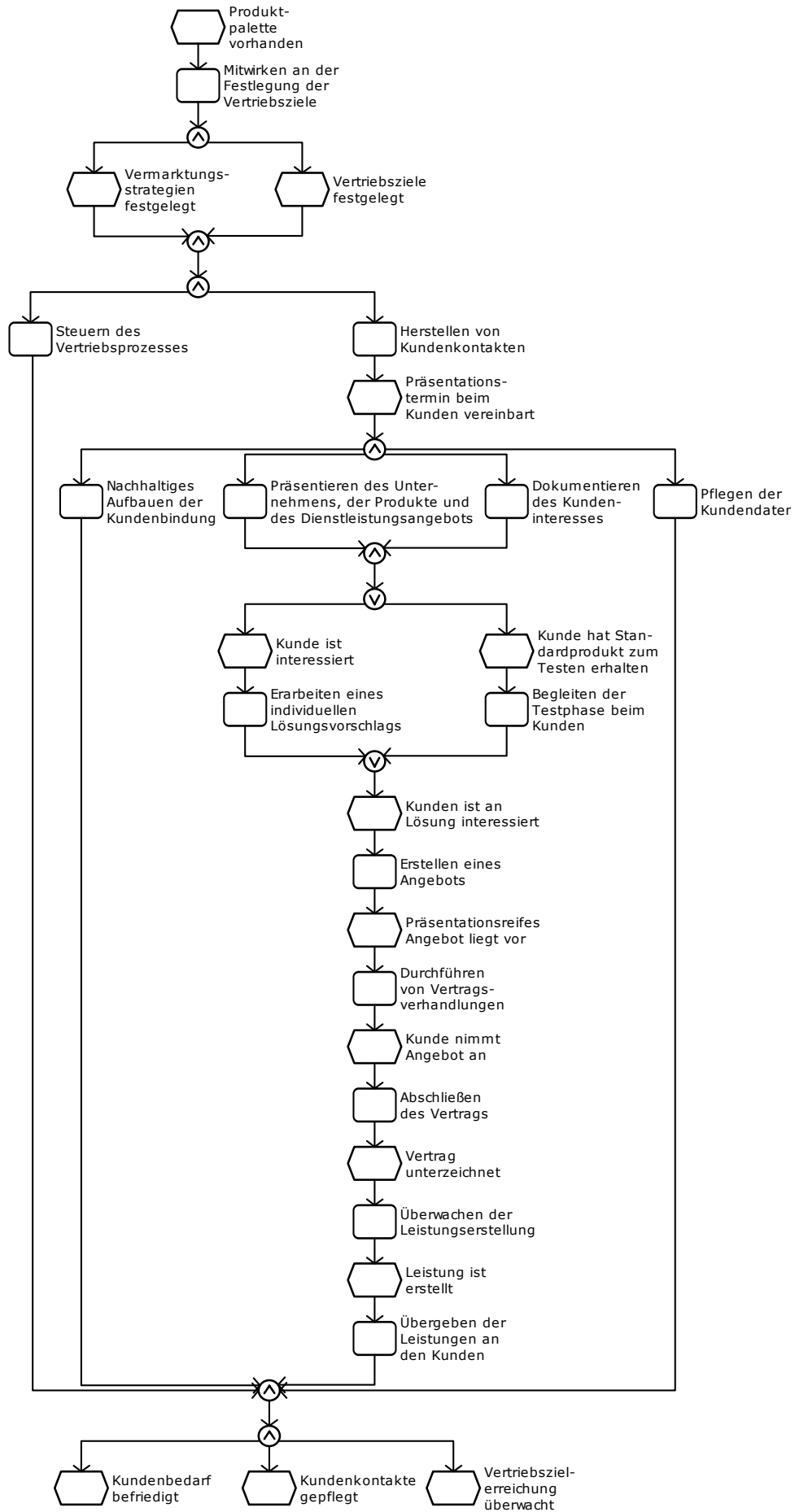
IT Sales Advisors beraten Kunden bei der Auswahl von Services, Hard- und Software und entwickeln gemeinsam mit dem Kunden (individuelle) Lösungen.

6.4.2 Arbeitsgebiete und Aufgaben

IT Sales Advisors beraten und betreuen Kunden und akquirieren IT-Projekte. IT Sales Advisors stehen den Kunden permanent als Ansprechpartner zur Verfügung, ausgehend von einer ersten Kontaktaufnahme, über die Beratung hin zur Initiierung komplexer IT-Projekte, vom Vertragsabschluss bis hin zum Projektabschluss und auch im Nachhinein (Nachakquise).

Bei der Ausführung ihrer Aufgaben müssen IT Sales Advisors auf ein sicheres, verbindliches und kompetentes Auftreten achten. Sie arbeiten eng mit den entsprechenden Fachabteilungen (wie Entwicklung, Produktmanagement, Logistik, Marketing) zusammen, um bei den erarbeiteten Lösungen sicherzustellen, dass sie den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden. IT Sales Advisors streben hohe Kundenzufriedenheit und nachhaltige Kundenbindung sowie das Erreichen der Absatz- und Umsatzziele an. Dazu entwickeln sie Strategien zur Zielerreichung und Produktivitätssteigerung und sind für die Sicherstellung eines individuellen Beziehungsmanagements verantwortlich.

6.4.3 Referenzprozess



6.4.4 Prozesskompass

1. Mitwirken an der Festlegung der Vertriebsziele
2. Steuern des Vertriebsprozesses
3. Herstellen von Kundenkontakten
4. Nachhaltiges Aufbauen der Kundenbindung
5. Präsentieren des Unternehmens, der Produkte und des Dienstleistungsangebots
6. Dokumentieren des Kundeninteresses
7. Pflegen der Kundendaten
8. Erarbeiten eines individuellen Lösungsvorschlags
9. Begleiten der Testphase beim Kunden
10. Erstellen eines Angebots
11. Durchführen von Vertragsverhandlungen
12. Abschließen des Vertrags
13. Überwachen der Leistungserstellung
14. Übergeben der Leistungen an den Kunden

6.4.5 Profilprägende Kompetenzfelder

Die Beherrschung der profiltypischen Arbeitsprozesse setzt Kompetenzen unterschiedlicher Reichweite in den nachstehend aufgeführten beruflichen Kompetenzfeldern voraus. Den Kompetenzfeldern sind Wissen und Fähigkeiten sowie typische Methoden und Werkzeuge unterschiedlicher Breite und Tiefe zugeordnet.

Grundlegend zu beherrschende, gemeinsame Kompetenzfelder:

- Unternehmensziele und Kundeninteressen,
- Problemanalyse, -lösung,
- Kommunikation, Präsentation,
- Konflikterkennung, -lösung,
- Fremdsprachliche Kommunikation (englisch),
- Projektorganisation, -kooperation,
- Zeitmanagement, Aufgabenplanung und -priorisierung,
- Wirtschaftliches Handeln,
- Selbstlernen, Lernorganisation,
- Innovationspotenziale,
- Datenschutz, -sicherheit,
- Dokumentation, -standards,
- Qualitätssicherung.

Fundiert zu beherrschende, gruppenspezifische Kompetenzfelder:

- Vernetztes Denken,
- Marktüberblick,
- Nutzerorientierte Problemanalyse, -lösung,
- Moderation,
- Konfliktbewältigung,
- Kundengerechte Beratung,
- Serviceorientierung,
- Mediengestützte Sach- und Ergebnispräsentation.

Routiniert zu beherrschende, profilspezifische Kompetenzfelder:

- Produktspezifische Kenntnisse,
- Handels- und Gesellschaftsrecht, Haftung,
- Verkaufsargumentation,
- Markterfordernisse, Marktzusammenhänge und Kundenbedarfe,
- Vertrieb, Vertriebskonzepte, -modelle,
- Customer-Relationship-Management,
- Finanzierungsmodelle, Wirtschaftlichkeitsanalysen,
- Leitung,
- Verhandlungssichere fremdsprachliche Kommunikation (englisch).

6.4.6 Qualifikationserfordernisse

Im Regelfall wird ein hinreichendes Qualifikationsniveau auf der Basis einschlägiger Berufsausbildung oder Berufserfahrung vorausgesetzt.