

Об утверждении профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем"

Приказ · № 679н · от 29.09.2020 · Министерство труда и социальной защиты · Действует без изменений

МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРИКАЗ

МОСКВА

29 сентября 2020 г. № 679н

Об утверждении профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем"

Зарегистрирован Минюстом России 27 октября 2020 г.

Регистрационный № 60593

В соответствии с пунктом 16 Правил разработки и утверждения 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), приказываю:

1. Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем".
2. Признать утратившим силу приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 5 октября 2015 г. № 687н "Об утверждении профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем" (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 30 октября 2015 г., регистрационный № 39566).

Министр А.О.Котяков

УТВЕРЖДЕН

приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации
от 29 сентября 2020 г. № 679н

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем

568

Регистрационный номер

Содержание

I. Общие сведения

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

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция "Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих"

3.2. Обобщенная трудовая функция "Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим"

3.3. Обобщенная трудовая функция "Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих"

IV. Сведения об организациях - разработчиках профессионального стандарта

I. Общие сведения

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих06.029

(наименование вида профессиональной деятельности)Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:Поставка заказчику инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в соответствии с заявленными требованиями

Группа занятий:1221Руководители служб по сбыту и маркетингу2434Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
3322Агенты по коммерческим продажам--

(код ОКЗ 1)

(наименование)

(код ОКЗ)

(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:46.51Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением

(код ОКВЭД 2)

(наименование вида экономической деятельности)

1 Общероссийский классификатор занятий.

2 Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

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

Обобщенные трудовые функцииТрудовые функции

код

наименование

уровень квалификации

наименование

код

уровень (подуровень) квалификации

А

Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

4

Сопровождение базы данных покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
А/01.4

4

Организация поставок по тендерам на инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие
А/02.4

4

Подготовка коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих потенциальным клиентам

А/03.4

4

Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих

A/04.4

4

Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

A/05.4

4

B

Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим

5

Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

B/01.5

5

Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

B/02.5

5

Развитие каналов сбыта и базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

B/03.5

5

Управление проектами по поставкам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

B/04.5

5

C

Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

6

Долгосрочное прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

C/01.6

6

Планирование и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

C/02.6

6

Анализ и распространение лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

C/03.6

6

Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

C/04.6

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция

Наименование

Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Код АУровень квалификации 4

Происхождение обобщенной трудовой функции Оригиналу Заимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий Агент по продажам

Менеджер по продажам

Специалист отдела продаж

Менеджер по развитию каналов сбыта

Тендер-менеджер

Требования к образованию и обучению

Среднее профессиональное образование - программы подготовки квалифицированных рабочих (служащих) в области экономики и управления и дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации в сфере инфокоммуникационных систем, информатики и вычислительной техники

или

Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена

Требования к опыту практической работы

-

Особые условия допуска к работе

-

Другие характеристики

Рекомендуется дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации в сфере инфокоммуникационных систем, информатики и вычислительной техники для базового экономического образования; в сфере экономики для базового образования в сфере информатики и вычислительной техники, сетей связи или телекоммуникационных систем

Дополнительные характеристики

Наименование документа

Код

Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности

ОК 33322

Агенты по коммерческим продажам

ЕКС 3 -

Агент коммерческий

ОКПДТР 4 20004

Агент коммерческий

ОКСО 5 2.09.02.01

Компьютерные системы и комплексы

2.09.02.02

Компьютерные сети

2.09.02.04

Информационные системы (по отраслям)

2.09.02.05

Прикладная информатика (по отраслям)

2.11.02.09

Многоканальные телекоммуникационные системы

2.11.02.11

Сети связи и системы коммутации

3 Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих.

4 Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.

5 Общероссийский классификатор специальностей по образованию.

3.1.1. Трудовая функция

Наименование

Сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющие

Код

A/01.4

Уровень (подуровень) квалификации

4

Происхождение трудовой функцииОригиналXЗаимствовано из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Поиск новых покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

Сбор информации о потребностях клиента в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих

Ведение базы данных клиентов

Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами

Ведение учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

Необходимые умения

Искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта

Вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами

Выявлять потребности клиента в процессе переговоров

Систематизировать информацию о клиентах

Использовать почтовые программы на профессиональном уровне

Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами

Применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах

Необходимые знания

Модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

Методы и инструменты поиска информации

Правила работы с базами данных на уровне пользователя

Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования

Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов

Основы менеджмента организации

Этика и психология общения с клиентом при продажах инфокоммуникационных систем

Правила деловой переписки и делового общения

Законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными

Другие характеристики

-