



некоммерческая организация

Ассоциация Производителей Оборудования Связи

исх. 088ц от 31.10.2014

Руководителю организации

Уважаемые господа!

В настоящее время под эгидой Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), согласно договоренности с Минтрудом России, завершается этап работы по созданию Профессиональных Стандартов в области инфокоммуникационных технологий (ИКТ).

К 30 октября 2014 года разработано семь проектов профессиональных стандартов, в том числе: «Системный администратор ИКТ систем», «Сетевой администратор ИКТ систем», «Специалист по информационной безопасности ИКТ систем», «Системный программист», «Специалист по дизайну графических и пользовательских интерфейсов», «Специалист по технической поддержке ИКТ систем», «Менеджер по продажам ИКТ систем».

Разработчиком указанных проектов является Общероссийское объединение работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» (Руководитель работ – Исполнительный Вице-президент господин Кузьмин Д.В.). В разработке проектов профессиональных стандартов принимали участие ведущие специалисты предприятий ИКТ отрасли.

Подробная информация о ходе разработки профессиональных стандартов в области ИКТ размещалась на портале <http://АСИКТ.РФ>, а также в профессиональных группах соцсетей.

Благодарим всех коллег, приславших свои замечания и предложения, позволившие сделать упомянутые проекты профессиональных стандартов актуальными потребностям бизнеса и отвечающими требованиям, которые предъявляются к специалистам отрасли.

Высылаем в Ваш адрес актуальные (на 30.10.2014г.) версии проектов профессиональных стандартов.

Будем признательны, если Вы на сайтах Вашей организации разместите проекты профстандартов или дадите ссылку на их размещение: <http://www.acikt.ru/component/jshopping/proekty-professionalnykh-standartov.html?Itemid=101>, а также обсудите их с коллегами и пришлете Ваше мнение в наш адрес.

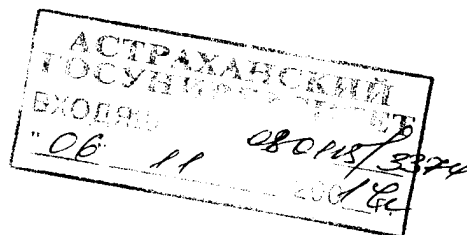
Поступающие отзывы размещаются по адресу: <http://www.acikt.ru/component/jshopping/otzyvy-na-proekty-professionalnykh-standartov.html?Itemid=101>.

Работа над упомянутыми проектами продолжается. Вы можете высылать свои замечания и предложения в наш адрес (v.dok@tlf.ru, копия v_dok@mail.ru) и мы обязательно постараемся их учесть.

Просим направить Ваш отзыв на качество разработанных проектов профессиональных стандартов, оформленный на имя Исполнительного Вице-президента ООР РСПП господина Кузьмина Д.В., на адрес электронной почты v_dok@mail.ru, копия smirnovayv@rssp.ru.

С уважением,

В.А.Докучаев
Генеральный директор,
руководитель проекта
д.т.н., профессор,
зав. кафедрой МСИУС МТУСИ



Исп. Владимиров В.Л.

УТВЕРЖДЕН
приказом Министерства
труда и социальной защиты
Российской Федерации
от «__» _____ 2014 г. № ____

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Менеджер по продажам ИКТ систем

I. Общие сведения

Продвижение и сбыт инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
(наименование вида профессиональной деятельности) Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, т.е. систем, средств, устройств и ресурсов на базе инфокоммуникационных технологий (ИКТ)

Группа занятий:

4222	Служащие, занятые приемом и информированием посетителей	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
3429	Прочий торговно-коммерческий персонал, не входящий в другие группы (специалисты среднего уровня квалификации)	-	-
(код ОКЗ)	(наименование)	(код ОКЗ)	(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

51.65.5	Оптовая торговля производственными электрическими и электронными оборудованием, включая оборудование электросвязи
52.48.1 ²	Специализированная розничная торговля офисной мебелью, офисным оборудованием, компьютерами, оптическими приборами и фотоаппаратурой
(код ОКВЭД)	(наименование вида экономической деятельности)

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

код	Обобщенные трудовые функции наименование	уровень квалификации	Трудовые функции наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
A	Осуществление вспомогательных функций при приеме клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	5	Ведение базы данных клиентов; работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами	A/01.5	5
			Составление типовых коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	A/02.5	5
			Дружелюбное обслуживание сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, работа с действующей задолженностью	A/03.5	5
			Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	A/04.5	5
B	Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим	6	Поиск потенциальных клиентов на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	B/01.6	6
			Подготовка коммерческих предложений, документация для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для конкурсных торгов, аукционов, запросов предложений от клиентов	B/02.6	6
			Установление и поддержание контактов с заинтересованными клиентами для оказания им потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих	B/03.6	6
			Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документальное сопровождение	B/04.6	6
C	Продажа нестандартных и комплексных решений	6	Проведение консультаций и декомпилирование возможностей использования инфокоммуникационных	C/01.6 ⁴	6

По информационным системам и/или их составляющим	систем и/или их составляющих	C/02.6	6
	Контроль всего цикла продаж информационного продукта и/или их составляющих	C/03.6	6
	Управление комплексными проектами по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	C/04.6	6
	Составление аналитических отчетов по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих		
D Продажа ключевым клиентам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки	Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	D/01.7	7
	Разработка комплекса мероприятий по усилению объема продаж информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам	D/02.7	7
	Управление проектом по продаже информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту	D/03.7	7
	Утверждение плановых показателей проектной группы по осуществлению сделки и контроль выполнения плана продаж информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	D/04.7	7
	Координирование деятельности персонала, занимающегося продажей информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	D/05.7	7
	Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	E/01.7	7
E Руководство продажами компании, формирование сбытовой политики в части информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	Разработка стратегии привлечения клиентов	E/02.7	7
	Разработка системы мотивации сотрудников (КТУ, бонусы, нематериальная мотивация), построение системы обучения продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	E/03.7	7
F Руководство коммерческой деятельностью компании		F/01.8	8

формирование стратегии компании по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	
Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	F/02.8
Составление (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	F/03.8
Формирование целевой политики и стратегии операционной деятельности компании по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	F/04.8
Разработка конкурентной стратегии компании	F/05.8
	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
Присвоение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Закреплено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта		
Возможные наименования должностей	Помощник менеджера по продажам Ассистент менеджера по продажам Координатор отдела продаж Торговый представитель						

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	4222	Служащие, занятые приёмом и информированием посетителей
ОКЗ	3429	Прочий торгово-коммерческий персонал, не входящий в другие группы (специалисты среднего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)
ОКСО	210400	Телекоммуникации

ОКСО

230101

Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.1.1. Трудовая функция

Наименование	Ведение базы данных клиентов/работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами		Код	A/01.5		Уровень (подуровень) квалификации	5
Присвоение трудовой функции	Оригинал	X	Закреплено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта		

Трудовые действия	Внесение сведений о клиенте в базу данных клиентов Формирование отчетов о клиентах Расылка по базе данных клиентам прайс-листов и информации Работать с компьютерным и офисным оборудованием Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами Работать с системами отчетности компании Вести реестр реквизитов клиентов Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
Необходимые умения	Методы поиска информации Методы анализа и обработки полученной информации Методы систематизации информации Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
Необходимые знания	Основы информационных технологий применительно к поставленным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим

3.1.2. Трудовая функция

Составление типовых коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	A/02.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
---	-----	--------	-----------------------------------	---

Присвоение трудовой функции	Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
-----------------------------	----------	---	-----------------------	---------------	---

Трудовые действия	Ведение базы данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Создание коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений Согласование условий поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством Работать с компьютерным и офисным оборудованием Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Проводить презентацию решений на основе продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Вести учетную деятельность Вести деловую переписку Вести деловые переговоры Методы систематизации информации Правила использования программ для подготовки презентаций Программы работы с таблицами и правилами их использования Назначение и правила работы с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования	Необходимые умения	Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Проводить презентацию решений на основе продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Вести учетную деятельность Вести деловую переписку Вести деловые переговоры Методы систематизации информации Правила использования программ для подготовки презентаций Программы работы с таблицами и правила их использования Назначение и правила работы с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования	Необходимые знания	Правила использования программ для подготовки презентаций Программы работы с таблицами и правила их использования Назначение и правила работы с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
-------------------	--	--------------------	---	--------------------	--

Основание: технические характеристики, преимущества и недостатки продукции ведущих мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Организационную структуру предприятия

3.1.3. Трудовая функция

Наименование	Документарное сопровождение списка по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, работа с дебиторской задолженностью	Код	A/03.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Присвоение трудовой функции	Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
-----------------------------	----------	---	-----------------------	---------------	---

Трудовые действия	Проверка оплаты продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление сопроводительных документов на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Работать с компьютерным и офисным оборудованием Работать с первичной бухгалтерией Подготавливать коммерческие предложения на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Вести учетную деятельность	Необходимые умения	Проверка оплаты продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление сопроводительных документов на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Работать с компьютерным и офисным оборудованием Работать с первичной бухгалтерией Подготавливать коммерческие предложения на поставку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Вести учетную деятельность	Необходимые знания	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов Начальные знания бухгалтерского учета
-------------------	--	--------------------	--	--------------------	--

3.1.4. Трудовая функция

Наименование

Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях поставки инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Код

A/04.5

Уровень (подуровень) квалификации

5

Происхождение трудовой функции

Оригинал X

Замещено из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия

Подготовка информационных материалов для рассылки клиентам

Информирование клиентов о новой продукции

Информирование клиентов об условиях поставки

инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях компании

Работа с базами данных

Необходимые умения

Работать с компьютерным и офисным оборудованием

Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами

Работать с базой данных типовых предложений на продажу

инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Консультировать клиентов и партнеров, проводить презентацию

поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их

составляющих

Подготавливать коммерческие предложения на поставку

инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Обрабатывать информацию

Вести учетную деятельность

Необходимые знания

Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных

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

Замещено из оригинала

Код оригинала

Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей

Менеджер по продажам

Продавец в области информационных технологий

Специалист отдела продаж

Менеджер по развитию

Менеджер проекта

Тендер-менеджер

Требования к образованию и обучению

Высшее образование – бакалавриат или специалист

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

Опыт работы от 1 года в сфере продаж высокотехнологичной продукции

Особые условия допуска к работе

Прохождение инструктажа по правилам и нормам охраны труда, технике безопасности, производственной (промышленной) санитарии и противопожарной защите

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)
ОКСО	210400	Телекоммуникации
ОКСО	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	V/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
Присвоение трудовой функции	Оригинал ☒ Замещено из оригинала ☐	Код оригинала		Регистрационный номер профессионального стандарта	

Трудовые действия	Поиск новых клиентов Сбор информации о клиенте Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами Информирование клиентов о новых продуктах Ведение переговоров, заключение договоров на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление "Плана развития клиента" Разработка уже имеющейся клиентской базы, развитие взаимоотношений с клиентами Выполнение плана по продажам по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим Ведение учетной документации Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые умения	

Необходимые знания	Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами Работать с большим объемом информации Устанавливать и поддерживать долгосрочных взаимоотношений с клиентами Вести деловые переговоры Коммуникативные навыки Проводить презентации поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Знание и владение компьютерными программами Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов Модели продаж Основы менеджмента Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Деловой этикет
--------------------	---

3.2.2. Трудовая функция

Наименование	Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для конкурсных торгов, аукционов, запросов предложений от клиентов	Код	V/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Присвоение трудовой функции	Оригинал ☒ Замещено из оригинала ☐	Код оригинала		Регистрационный номер профессионального стандарта	
Трудовые действия	Поиск открытых тендеров/аукционов Анализ тендерной документации				

Необходимые умения	Подбор оборудования согласно техническому заданию
	Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки)
Необходимые знания	Подготовка коммерческих предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Согласование условий и подготовка контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Контроль исполнения контракта на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
	Работать с базой данных типовых предложений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые знания	Составлять отчетность
	Работать с бухгалтерскими программами
	Первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления
	Знание ПК на уровне уверенного пользователя
	Методы поиска информации
Необходимые знания	Правила оформления первичной бухгалтерской документации
	Технические знания продукта
	Знание и понимание 44/223 ФЗ "О Закупках"
	Знание основных тендерных площадок
	Аналитические навыки
Необходимые знания	Знание основных технических характеристик, преимуществ и недостатков продукции мировых и российских производителей
	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.2.3. Трудовая функция

Наименование	Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обслуживания их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих				
	Код	В/03.6		Уровень (подуровень) квалификации	6
Проекционное трудовой функции	Оригинал	X	Занимательно из оригинала	Код	Регистрационный номер профессионального стандарта

Необходимые умения	Ведение клиентской базы
	Управление взаимоотношениями с клиентами
Необходимые знания	Формирование коммерческих предложений для партнеров/клиентов
	Информирование о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и спецпредложениях
	Протизирование продаж поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
	Работать с базой данных клиентов
Необходимые знания	Работать с базой данных типовых решений на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Составлять отчетность
	Организовывать и проводить встречи с клиентами и партнерами
	Выявлять потребности
	Вести деловые переговоры
Необходимые знания	Оформить первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя.
Необходимые знания	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
Необходимые знания	Методы поиска информации
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
Необходимые знания	Первичная бухгалтерская документация и правила её составления и оформления
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей
Необходимые знания	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.2.4. Трудовая функция

Наименование	Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документальное сопровождение		Код	V/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
	Оригинал	X	Замещено из оригинала			
Проектирование трудовых функций				Код		Регистрационный

Трудовые действия	Контроль оплаты, отгрузки товаров по заключенным договорам
	Формирование отгрузочных документов
Необходимые умения	Проверка соответствия поставляемых информационных систем и/или их составляющих заявленной спецификации
	Проверка комплектности поставляемых информационных систем и/или их составляющих
Необходимые знания	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
	Составлять отчетность
Необходимые знания	Работать с бухгалтерскими программами (1С:Бухгалтерия, Тарант, КонсультантПлюс, БухСофт и т.п.)
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя
	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
Необходимые знания	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
Необходимые знания	Методы поиска информации
	Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления

3.3. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Продажа нетиповых и комплексных решений по информационным системам и/или их составляющим	Код	С	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	Х	Замещено из оригинала	Код	Регистрационный номер профессионального стандарта
	Оригинал	Х	Замещено из оригинала	Код	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей	Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих Менеджер по работе с клиентами Ведущий продавец в области информационно-коммуникационных систем и/или
-----------------------------------	--

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат или специалист
Требования к опыту практической работы	Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
Особые условия допуска к работе	Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Дополнительные характеристики	-

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)
ОКСО	210400	Телекоммуникации
ОКСО	230101	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.3.1. Трудовая функция

Наименование	Проведение консультаций и демонстрацию возможностей использования информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	Код	С/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	Х	Замещено из оригинала	Код	Регистрационный номер профессионального стандарта
	Оригинал	Х	Замещено из оригинала	Код	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Проведение презентаций по использованию информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
-------------------	---

Необходимые умения	Ведение деловых переговоров
	Консультирование клиентов и партнеров о новой продукции
	Консультирование по условиям поставки информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих, ценам, гарантийному и послепродажному обслуживанию
	Подготовка коммерческих предложений на поставку и сопровождение (продажу) информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
	Работать с компьютерными и офисным оборудованием
	Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами
	Осуществлять поиск информации
	Обрабатывать информацию
	Готовить презентации по использованию поставляемых информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
	Уметь сопоставлять отечественную и иностранную ИКТ-продукцию
	Уметь проводить анализ имеющихся предложений по ИКТ-решениям, в том числе отечественных производителей
	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
Необходимые знания	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Основы информационно-коммуникационных технологий
	Методы поиска информации
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей
	Информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
	Линейка продукции мировых и отечественных производителей информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих различных типов
	Производители информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
	Производители отечественных производителей информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих
	Российские аналоги зарубежных информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих

3.3.2. Трудовая функция

Наименование	Контроль всего цикла продаж информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих	Код	C/02.6	Уровень квалификации	6
--------------	---	-----	--------	----------------------	---

Проектирование трудовой функции	Оригинал	X	Занимательно из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Принём и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров				
	Заключение и ведение договоров с партнерами на поставку и сопровождение (продажу) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих				
	Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке товара				
	Проверка наличия дебиторской задолженности				
	Выписывание первичных документов				
	Контроль отгрузки поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих				
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием				
	Вести учетную документацию				
	Работать со специализированными программами (1С:Бухгалтерия, Гарант, КонсультантПлюс, БухСофт и т.п.)				
	Оформить первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ				
Необходимые умения	Осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам				
	Вести деловые переговоры				
	Составлять и вести презентации				
	Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих				
	Консультировать клиентов и партнеров				
	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя				
	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных				
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования				
	Системы управления взаимоотношениями с клиентами				
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов				
Необходимые знания	Основы бухгалтерского учета, 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				

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	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Составление плана продаж поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Возлежение необходимых департаментов в проект по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Постановка задачи и контроль исполнения Управление бюджетом комплексного проекта по поставке и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Работать с компьютерным и офисным оборудованием Осуществлять поиск информации Оперативно вносить изменения в реализуемый проект Обрабатывать и анализировать поступающую информацию Опыт ведения проектов Базовые управленческие навыки				
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования Основные участники ИКТ - рынка Основы информационных технологий Основы управления проектом Специализированные компьютерные программы по управлению проектом Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих				

3.3.4. Трудовая функция

19

Наименование	Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	C/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Сбор и обработка информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление прогнозов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление и проведение презентаций Работать с компьютерным и офисным оборудованием Работать с системами управления взаимоотношениями с клиентами Осуществлять поиск информации Обрабатывать информацию Понимать основы и концепции аналитических отчетов Понимать методы прогнозирования Аналитические способности				
Необходимые умения	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя. Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования Программы для подготовки презентаций: правила использования и их возможности Менеджмент предприятия Основы информационных технологий Методы поиска информации Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих				

3.4. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Продажа ключевым клиентам	Код	D	Уровень квалификации	7
--------------	---------------------------	-----	---	----------------------	---

20

инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки

Присвоение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Зачислено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
--	----------	---	------------------------	---------------	---

Возможные наименования должностей	Старший менеджер по продажам Ведущий менеджер по продажам Менеджер по работе с ключевыми клиентами Начальник отдела продаж
-----------------------------------	---

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – магистратура или специалист
Требования к опыту практической работы	Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Особые условия допуска к работе	-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКС	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)
ОКСО	210400	Телекоммуникации
ОКСО	230101	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.4.1. Трудовая функция

Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам

Код D/01.7
Уровень (подуровень) квалификации 7

Присвоение трудовой функции	Оригинал	X	Зачислено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
-----------------------------	----------	---	------------------------	---------------	---

Трудовые действия	Поиск и анализ поступающей информации 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 Работать с компьютерным и офисным оборудованием Использовать математические методы для анализа продаж Осуществлять поиск информации Оперативно вносить изменения Обрабатывать и анализировать поступающую информацию Опыт ведения проектов по поставкам и сопровождению высокотехнологичной продукции Опыт долгосрочных взаимоотношений с клиентами
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Методы продаж Основы методов анализа и прогнозирования продаж Основы управления проектом Основы менеджмента Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

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
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Проектирование трудовой функции	Оригинал ☒ Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
---------------------------------	--	---------------	---

Трудовые действия	Найм персонала Управление рабочим временем персонала Создание мотивационной матрицы Составление аналитических отчетов Разработка маркетинговой стратегии по продажам и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам Работать с компьютерным и офисным оборудованием Повышать квалификационный уровень Воспринимать и анализировать информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решение
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы менеджмента Основы анализа Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	

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
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Проектирование трудовой функции	Оригинал ☒ Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
---------------------------------	--	---------------	---

Код оригинала
Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Составление плана продаж по ключевому клиенту инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Вовлечение необходимых департаментов в проект на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Постановка задач и контроль их исполнения участниками проекта на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Управление бюджетом проекта на продажу и сопровождение 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 Работать с компьютерным и офисным оборудованием Проводить анализ состояния выполнения работ Управлять персоналом Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основные методологии инфокоммуникационных технологий Основы маркетинга Основы менеджмента Методологии управления проектами
Необходимые умения	
Необходимые знания	

3.4.4. Трудовая функция

Наименование	Утверждение плановых показателей проектной группы по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	D/04.7	Уровень (подуровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Проектирование трудовой функции	Оригинал ☒ Замещено 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 Согласование плановых показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по нормам прибыли Контроль и выполнение плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Работать с компьютерным и офисным оборудованием Повышать квалификационный уровень Воспринимать и анализировать информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решение
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя. Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы менеджмента

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
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Проектирование трудовой функции	Оригинал ☒	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Составление аналитических отчетов Управление рабочим временем персонала Контроль и выполнение плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Участие в найме персонала			
Необходимые умения	Работать с компьютерным и офисным оборудованием Повышать квалификационный уровень Воспринимать и анализировать информацию Объективно оценивать ситуацию и принимать решения			

Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя. Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы менеджмента
--------------------	--

3.5. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Руководство продажами компании, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	E	Уровень квалификации	7
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Проектирование обобщенной трудовой функции	Оригинал ☒	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
--	--	-----------------------	---------------	---

Возможные наименования должностей	Начальник отдела продаж Директор по продажам
-----------------------------------	---

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – магистратура или специалист
Требования к опыту практической работы	Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Особые условия допуска к работе	Опыт работы от 3 лет в сфере продаж высококвалифицированной продукции

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)

ОКСО	080507	Менеджмент организации
ОКСО	210400	Телекоммуникации
ОКСО	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 (полууровень) квалификации	7
--------------	--	-----	--------	------------------------------------	---

Проектирование трудовой функции

Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
----------	---	-----------------------	---------------	---

Трудовые действия	Анализ лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Анализ экономической информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим Поиск информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим Ведение учетной документации
Необходимые умения	Работать с компьютерным и офисным оборудованием Использовать методы для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Воспринимать и анализировать информацию Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы методов анализа и прогнозирования продаж Основы менеджмента
Необходимые знания	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.5.2. Трудовая функция

Наименование	Разработка стратегии привлечения клиентов	Код	E/02.7	Уровень (полууровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	------------------------------------	---

Проектирование трудовой функции

Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
----------	---	-----------------------	---------------	---

Трудовые действия	Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Составление плана действий по привлечению клиентов Контроль продаж, ведения бухгалтерской и финансовой отчетности, получения и отгрузки товаров Подготовка документации для конкурентов торгов на поставку и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Анализ конкурентного положения и доли рынка, занимаемого поставляемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими
Необходимые умения	Работать с компьютерным и офисным оборудованием Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Обрабатывать информацию Осуществлять поиск информации
Необходимые знания	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы менеджмента Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.5.3. Трудовая функция

Наименование	Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или	Код	E/03.7	Уровень (полууровень) квалификации	7
--------------	---	-----	--------	------------------------------------	---

их составляющих

Проектирование трудовой функции

Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
----------	---	-----------------------	---------------	---

Трудовые действия

Координация деятельности персонала
Постановка задач персоналу
Контроль сроков и результатов выполнения работ
Планирование рабочего графика
Управление персоналом

Необходимые умения

Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Умение вести деловые переговоры
Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности информации
Анализировать экономическую информацию

Необходимые знания

Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя.
Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
Основы деловой этики
Основы маркетинга
Методы управления персоналом
Основы менеджмента

3.6. Обобщенная трудовая функция

Руководство коммерческой деятельностью компании, формирование стратегии компании по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Код

F

Уровень квалификации

8

Проектирование обобщенной трудовой функции

Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
----------	---	-----------------------	---------------	---

29

стандарта

Возможные наименования должностей

Директор по продажам
Коммерческий директор
Вице-президент по продажам

Требования к образованию и обучению

Высшее образование – магистратура или специалист
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

Опыт работы от 5 лет в сфере продаж высокотехнологичной продукции

Особые условия допуска к работе

-

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2413	Специалисты по коммерческой деятельности (специалисты высшего уровня квалификации)
ОКСО	080302	Коммерция (по отраслям)
ОКСО	080501	Менеджмент (по отраслям)
ОКСО	080507	Менеджмент организации
ОКСО	210400	Телекоммуникации
ОКСО	230101	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети

3.6.1. Трудовая функция

Разработка системы мотивации сотрудников (КТУ, бонусы, нематериальная мотивация), построение системы обучения продавцам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

Код

F/01.8

Уровень (подуровень) квалификации

8

Проектирование трудовой функции

Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
----------	---	-----------------------	---------------	---

30

функция	оригинал		Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
	оригинал	заимствовано из		
Трудовые действия	Разработка плана обучения сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов, разработка создания принципиально новых рынков и рыночных ниш Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами Ведение сложных деловых переговоров Анализ информации и лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Разработка и утверждение бонусной матрицы сотрудникам, участвующих в продажах поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Работать с компьютерным и офисным оборудованием			
Необходимые умения	Описывать целевые сегменты мотивации сотрудников, участвующих в поставках и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Оценивать ситуацию и принимать решения			
Необходимые знания	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя. Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных Основы маркетинга Основы экономики труда Методы управления персоналом Основы менеджмента			

3.6.2. Трудовая функция

Наименование	оригинал		Код оригинала	Регистрационный номер
	оригинал	заимствовано из		
Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих			F/02.8 (подуровень) квалификации	8
Проведение трудовой функции	X			31

				профессионального стандарта
Трудовые действия	Контроль сроков и результатов выполнения задач	Установление и поддержание межличностных отношений с клиентами и партнерами	Оценка перспективности клиентов	
Необходимые умения	Проводить анализ собранной информации	Проводить анализ продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Умение эмпатичного слушания заказчиков (клиентов, потребителей) и понимание их запросов	
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием			
Необходимые знания	Модели продаж	Основы методов прогнозирования продаж	Основы менеджмента	
	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	

3.6.3. Трудовая функция

Наименование	оригинал		Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
	оригинал	заимствовано из		
Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих			F/03.8 (подуровень) квалификации	8
Проведение трудовой функции	X			32
Трудовые действия	Утверждение бюджетных расходов на продвижение и продажи поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Найм персонала Утверждение маркетинговой стратегии и плана по продвижению и			

	реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Формирование позиционирования компании на рынке поставляемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Необходимые умения	Взять на себя ответственность в рамках должностных обязанностей
	Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Подготавливать коммерческие предложения на поставку и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Проводить презентации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Повышать квалификационный уровень
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Основы стратегического менеджмента
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя.
	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей
	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.6.4. Трудовая функция

Наименование	Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования компании по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	Код	F/04.8	Уровень (подуровень) квалификации	8
Проектирование трудовой функции	Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Утверждение бюджетных расходов 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 компании на продвижение и стимулирование спроса на поставляемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие				

	Создание аналитического отчета по прибыли и убыткам компании
	Формирование прайс-листа компании
Необходимые умения	Взять на себя ответственность в рамках должностных обязанностей
	Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Анализировать рынок предложений и спроса
	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Проводить презентации по исползованно поставляемым инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
	Повышать квалификационный уровень
	Работать с компьютерным и офисным оборудованием
Необходимые знания	Основы стратегического менеджмента
	Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности
	Персональный компьютер на уровне уверенного пользователя.
	Назначение и правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей
	инфокоммуникационных систем и/или их составляющих

3.6.5. Трудовая функция

Наименование	Разработка конкурентной стратегии	Код	F/05.8	Уровень (подуровень) квалификации	8
Проектирование трудовой функции	Оригинал	X	Замещено из оригинала	Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Определение конкурентных преимуществ продукции Определение рыночных барьеров Определение стоимости бренда Разработка стратегического плана действий Проводить SWOT-анализ и анализ угроз появления новых игроков и продуктов-заменителей Выбирать и применять эталонные конкурентные стратегии Работать с информацией в условиях ее недостаточности, избыточности, недостоверности, фрагментарности				

Необходимые знания	Основные теории и концепции стратегического планирования
	Основные виды конкурентной борьбы
	Основы макроэкономики
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей
	Информационных систем и/или их составляющих

IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта

4.1. Ответственная организация-разработчик

Общероссийское объединение работодателей "Российский союз промышленников и предпринимателей"	
Исполнительный Висе-президент	Кузьмин Д.В.

4.2. Наименования организаций-разработчиков

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

Общероссийский классификатор занятий

Профессиональный стандарт оформляется в соответствии с методическими рекомендациями по разработке профессионального стандарта, утвержденными Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации (пункт 6 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 "О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов").

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности