



**МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
(Минтруд России)

ПРИКАЗ

29 сентября 2020г.

Москва

№ 679н

**Об утверждении профессионального стандарта
«Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»**

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), п р и к а з ы в а ю:

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 «28 сентября» 2020 г. № 679н

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем

568

Регистрационный номер

Содержание

I. Общие сведения.....	1
II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности).....	2
III. Характеристика обобщенных трудовых функций.....	4
3.1. Обобщенная трудовая функция «Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих».....	4
3.2. Обобщенная трудовая функция «Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим».....	9
3.3. Обобщенная трудовая функция «Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих».....	15
IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта.....	19

I. Общие сведения

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

(наименование вида профессиональной деятельности)

06.029

Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

Поставка заказчику инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в соответствии с заявленными требованиями

Группа занятий:

1221	Руководители служб по сбыту и маркетингу	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
3322	Агенты по коммерческим продажам	-	-
(код ОКЗ ¹)	(наименование)	(код ОКЗ)	(наименование)

Отнесение к видам экономической деятельности:

46.51	Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением
(код ОКВЭД ²)	(наименование вида экономической деятельности)

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

Обобщенные трудовые функции		Трудовые 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	A/01.4	4
			Организация поставок по тендерам на инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие	A/02.4	4
			Подготовка коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих потенциальным клиентам	A/03.4	4
			Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих	A/04.4	4
В	Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	5	Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	A/05.4	4
			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
С	Руководство поставками инфокоммуникационных	6	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
			Долгосрочное прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	C/01.6	6

	систем и (или) их составляющих		составляющих Планирование и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих Анализ и распространение лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	С/02.6 С/03.6 С/04.6	6 6 6
--	--------------------------------	--	---	------------------------------------	---------------------

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

3.1. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих		Код	A	Уровень квалификации	4
Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	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	Рекомендуются 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
ОКЗ	3322	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
--	------------	---------------------------------

3.1.1. Трудовая функция

Наименование	Сопровождение базы данных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	A/01.4	Уровень (подуровень) квалификации	4
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано 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
Необходимые знания	Применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах
	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	
Другие характеристики	Законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными
	-

3.1.2. Трудовая функция

Наименование	Организация поставок по тендерам на инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие	Код	A/02.4	Уровень (подуровень) квалификации	4
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции

Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Поиск открытых конкурсов, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Анализ конкурсной документации на закупку инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подбор составляющих для инфокоммуникационной системы согласно техническому заданию
	Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки)
	Разработка описания предложения по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Согласование условий контракта на продажу инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подготовка контракта на продажу инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Использовать базу данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие
	Оформлять тендерную документацию
	Составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
	Вести переговоры с поставщиками и производителями
Необходимые знания	Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов
	Правила оформления первичной бухгалтерской документации
	Основы делопроизводства
	Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Правила работы с базами данных на уровне пользователя
	Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
	Нормативные правовые акты, регулирующие правила продажи товаров организациям различных форм собственности
	Методы организации закупок инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Правила участия в электронных закупках
	Правила работы на тендерных площадках
	Состав тендерной документации
Методы обоснования коммерческого предложения на продажу инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	

	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Правила деловой переписки
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.1.3. Трудовая функция

Наименование	Подготовка коммерческих предложений и проведение презентаций инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих потенциальным клиентам	Код	A/03.4	Уровень (подуровень) квалификации	4
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Подготовка коммерческих предложений с учетом установленных условий поставщиков, правил отгрузки в организации и особенностей клиента
	Ведение переговоров о продаже и сопровождении инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Презентация инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих потенциальным клиентам
Необходимые умения	Оформлять коммерческие предложения с использованием офисных программных приложений
	Подготавливать и проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих для потенциальных клиентов
	Вести переговоры с поставщиками и производителями
Необходимые знания	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий
	Основы инфокоммуникационных технологий в части, касающейся поддерживаемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
Другие характеристики	-

3.1.4. Трудовая функция

Наименование	Установление и поддержание контактов с клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих	Код	A/04.4	Уровень (подуровень) квалификации	4
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Информирование клиентов о новых поставляемых инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Информирование клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях
	Проведение мероприятий (конференций, семинаров, вебинаров) для существующих и потенциальных клиентов
	Заключение договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Планировать развитие договорных отношений с клиентами
	Подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Использовать базу данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Составлять отчетность о потребностях клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Организовывать и проводить встречи с клиентами и партнерами
	Выявлять потребности клиентов в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Вести деловые переговоры с клиентами об их потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
Необходимые знания	Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Методы поиска информации о потенциальных потребностях в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

	Правила работы с базами данных на уровне пользователя
	Правила деловой переписки и делового общения
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.1.5. Трудовая функция

Наименование	Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	A/05.4	Уровень (подуровень) квалификации	4
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Контроль отгрузки (поставки) товаров по заключенным договорам по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Формирование отгрузочных документов на проданные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие
	Проверка соответствия проданных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих заявленной спецификации
	Проверка комплектности проданных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Составлять отчетность по комплектации проданных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
	Применять систему управления ресурсами организации для сопровождения продаж
	Применять компьютерное и офисное оборудование для оформления документации
Необходимые знания	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Назначение и правила использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации
	Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетной документации
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.2. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	Код	B	Уровень квалификации	5
--------------	---	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий	<p>Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем</p> <p>Менеджер по работе с клиентами</p>
---	---

Требования к образованию и обучению	<p>Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена</p> <p>и дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих</p> <p>или</p> <p>Высшее образование – бакалавриат</p>
Требования к опыту практической работы	<p>Не менее полугода работы в сфере продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих при среднем профессиональном образовании</p> <p>При наличии высшего образования – без предъявления требований</p>
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	<p>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</p>

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕКС	-	Менеджер
ОКПДТР	24068	Менеджер (в подразделениях (службах) по маркетингу и сбыту продукции)
ОКСО	5.38.02.04	Коммерция (по отраслям)
	2.09.03.01	Информатика и вычислительная техника
	2.09.03.02	Информационные системы и технологии
	5.38.03.02	Менеджмент

3.2.1. Трудовая функция

Наименование	Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	В/01.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Презентация клиентам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Ведение деловых переговоров по использованию инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Консультирование клиентов и партнеров по характеристикам новых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Консультирование по условиям продажи и ценам, условиям лицензирования программного обеспечения, условиям оказания послепродажной технической поддержки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Искать и систематизировать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подготавливать и проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Сопоставлять отечественные и зарубежные инфокоммуникационные системы и (или) их составляющие
	Анализировать предложения поставщиков инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Применять компьютерное и офисное оборудование для сопровождения консультации клиентов
Необходимые знания	Методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Основы инфокоммуникационных технологий
	Технические характеристики и отличительные особенности продаваемых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Отечественные и зарубежные производители инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих и направления (типы) выпускаемой ими продукции
	Продукция отечественных и зарубежных производителей, аналогичная продаваемым инфокоммуникационным системам и (или) их

	составляющим Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
Другие характеристики	-

3.2.2. Трудовая функция

Наименование	Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	В/02.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Прием и обработка входящих обращений от клиентов и партнеров
	Заключение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Ведение договоров с партнерами и клиентами по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Ведение переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и /или их составляющих
	Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара
	Проверка наличия дебиторской задолженности
	Выставление счетов, оформление актов, накладных и счетов-фактур
	Контроль отгрузки (поставки) проданных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Работать с базой данных партнеров и клиентов
	Осуществлять поиск информации по клиентам и партнерам
	Вести деловые переговоры
	Вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Применять систему управления ресурсами организации для сопровождения цикла продаж
	Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ
Необходимые знания	Правила работы с системами управления взаимоотношениями с клиентами
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы бухгалтерского учета, первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления
	Назначение и правила использования компьютерных программ и баз данных для учета и управления в организации
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования

	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемой продукции
	Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

3.2.3. Трудовая функция

Наименование	Развитие каналов сбыта и базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	В/03.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Поиск новых каналов сбыта инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Организация продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах
	Помощь менеджерам по реализации типовых решений в развитии новых направлений сбыта
	Сбор и анализ доступной информации о каналах продаж и типовых решениях по продаже у конкурентов
	Ведение базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Искать новые каналы сбыта
	Вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами
	Выявлять потребности клиента в процессе переговоров
	Систематизировать информацию о каналах сбыта и о решениях по продаже
	Сопровождать развитие системы управления взаимоотношениями с клиентами
	Вести конкурентную разведку в части, касающейся методов и каналов организации продаж
Необходимые знания	Модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Методы и инструменты поиска информации
	Этика конкурентной разведки в области продаж инфокоммуникационных систем
	Принципы эффективной работы системы управления

	взаимоотношениями с клиентами
	Методы сопровождения баз данных
	Правила деловой переписки и делового общения
Другие характеристики	-

3.2.4. Трудовая функция

Наименование	Управление проектами по поставкам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	В/04.5	Уровень (подуровень) квалификации	5
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Привлечение необходимых департаментов в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Постановка задач сотрудникам, принимающим участие в комплексном проекте по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих, и контроль их исполнения
	Управление бюджетом комплексного проекта по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Ведение переговоров с поставщиками и производителями инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Поиск и анализ поступающей информации о рынке инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Осуществлять поиск информации о потенциальных проектах по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Обрабатывать и анализировать поступающую информацию о ходе реализации проекта продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием
	Управлять сотрудниками структурных подразделений, вовлеченными в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Составлять бюджет проекта по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Применять системы поддержки управления проектами в соответствии с выбранным методом управления
Необходимые знания	Основы (принципы) управления проектом
	Современные методы проектного управления
	Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами
	Основные участники инфокоммуникационного рынка
	Целевые сегменты рынка инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

	Основы бухгалтерского учета и составления бюджета
	Законодательство Российской Федерации в области лицензирования и поставки программного обеспечения, продажи компьютерного оборудования
	Подробные технические характеристики и отличительные особенности продаваемой продукции
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
	Основы менеджмента организации
	Методы продаж современных инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
Другие характеристики	-

3.3. Обобщенная трудовая функция

Наименование	Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	С	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	<input checked="" type="checkbox"/>	Заимствовано из оригинала	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Возможные наименования должностей, профессий	Руководитель группы продаж Начальник отдела продаж Коммерческий директор (только для организаций среднего и малого бизнеса)
--	---

Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат
Требования к опыту практической работы	Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	Рекомендуется дополнительное образование в области менеджмента, продаж, новых инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	1221	Руководители служб по сбыту и маркетингу
ОКПДТР	24691	Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность)

ОКСО	2.09.03.01	Информатика и вычислительная техника
	2.09.03.02	Информационные системы и технологии
	2.11.03.02	Инфокоммуникационные технологии и системы связи
	5.38.03.01	Экономика
	5.38.03.02	Менеджмент

3.3.1. Трудовая функция

Наименование	Долгосрочное прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	С/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Анализ лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Поиск информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим
	Анализ экономической информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим
	Составление аналитических отчетов по развитию политики продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Применять систему управления ресурсами организации для анализа продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Составлять аналитические отчеты реализации прогнозных показателей по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Собирать и обрабатывать информацию о современных инновационных и конкурентных инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
Необходимые знания	Международный опыт наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Правила и порядок составления аналитических отчетов в соответствии с действующими правилами организации
	Основы методов анализа и прогнозирования продаж
	Основы маркетинга
	Основы менеджмента продаж
	Основы делопроизводства
	Методы и инструменты поиска информации
Другие характеристики	-

3.3.2. Трудовая функция

Наименование	Планирование и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	С/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта
Трудовые действия	Формирование аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Разработка стоимостных и натуральных групп (отделов) продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Согласование плановых показателей по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих по норме прибыли				
	Составление плана продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
Необходимые умения	Планировать показатели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Анализировать информацию о плановых показателях группы (отдела) продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Планировать продажи с учетом реальных возможностей организации, существующих и перспективных каналов сбыта				
	Объективно оценивать выполнение плановых показателей продаж				
	Применять системы управления ресурсами организации для планирования продаж				
Необходимые знания	Существующие системы планирования продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Совокупность формальных и неформальных плановых показателей объемов продаж				
	Критерии оценки объемов продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих				
	Основы маркетинга				
	Основы менеджмента продаж				
	Основы бухгалтерского учета				
	Основы делопроизводства				
Другие характеристики	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации				
	-				

3.3.3. Трудовая функция

Наименование	Анализ и распространение лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	C/03.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Поиск и обработка информации по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подготовка и проведение презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Индивидуальные консультации сотрудников группы (отдела) продаж по развитию практических навыков продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами для поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Применять систему управления ресурсами организации для поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Выбирать наиболее удачные примеры продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Подготавливать и проводить презентации примеров продаж
Необходимые знания	Способы поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Менеджмент организации
	Правила подготовки и проведения презентации, в том числе с использованием информационных технологий
	Основы наставничества для руководителей среднего звена коммерческих организаций
	Основы инфокоммуникационных технологий
	Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Другие характеристики	-

3.3.4. Трудовая функция

Наименование	Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	Код	C/04.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		
				Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Постановка задач персоналу, занимающемуся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Распределение обязанностей среди персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Планирование рабочего графика персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Координация деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Контроль сроков и результатов выполнения работ по продажам

	инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Оценка производительности персонала при продажах инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Сопровождение приема на работу и обучения новых сотрудников в области менеджмента продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Формирование кадрового запроса на набор менеджеров по продажам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Руководить группой сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Распределять задачи между сотрудниками, занимающимися продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Определять цели и приоритеты поставленных персоналу задач
	Систематизировать контроль выполнения поставленных задач
	Создавать мотивации персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые знания	Методы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Трудовое законодательство Российской Федерации
	Основы деловой этики
	Основы маркетинга
	Методы управления персоналом
	Основы менеджмента продаж
	Отраслевые нормативные правовые акты, действующие в организации
Другие характеристики	-

IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта

4.1. Ответственная организация-разработчик

Ассоциация предприятий компьютерных и информационных технологий, город Москва
Исполнительный директор Комлев Николай Васильевич

4.2. Наименования организаций-разработчиков

1	ГАПОУ города Москвы «Колледж предпринимательства № 11»
2	НО «Ассоциация производителей оборудования связи» (АПОС), город Москва
3	ОАО НПП «Полигон», город Уфа, Республика Башкортостан
4	ООО «Канон РУ», город Москва
5	ООО Фирма «ТЕЛЕСОФТ», город Москва
6	Союз «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», город Москва
7	ФГБОУ ВО «Московский технический университет связи и информатики», город Москва
8	ФГБУ «Всероссийский научно-исследовательский институт труда» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, город Москва

¹ Общероссийский классификатор занятий.

² Общероссийский классификатор видов экономической деятельности.

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.