УТВЕРЖДЕН

приказом Министерства

труда и социальной защиты Российской Федерации

от «05» октября 2015 г. № 687н

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

**Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем**

|  |
| --- |
| 568 |
| Регистрационный номер |

Содержание

[I. Общие сведения 1](#_Toc418590074)

[II. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности) 3](#_Toc418590075)

[III. Характеристика обобщенных трудовых функций 6](#_Toc418590076)

[3.1. Обобщенная трудовая функция «Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 6](#_Toc418590077)

[3.2. Обобщенная трудовая функция «Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» 10](#_Toc418590078)

[3.3. Обобщенная трудовая функция «Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» 15](#_Toc418590079)

[3.4. Обобщенная трудовая функция «Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки» 20](#_Toc418590080)

[3.5. Обобщенная трудовая функция «Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 27](#_Toc418590081)

[3.6. Обобщенная трудовая функция «Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» 31](#_Toc418590082)

[IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта 37](#_Toc418590083)

# I. Общие сведения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продажи информационно-коммуникационных (инфокоммуникационных) систем и/или их составляющих |  | 06.029 |
| (наименование вида профессиональной деятельности) | | Код |

Основная цель вида профессиональной деятельности:

|  |
| --- |
| Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |

Группа занятий:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) | 3322 | Агенты по коммерческим продажам |
| 3339 | Агенты по коммерческим услугам, не входящие в другие группы | - | - |
| (код ОКЗ[[1]](#endnote-1)) | (наименование) | (код ОКЗ) | (наименование) |

Отнесение к видам экономической деятельности:

|  |  |
| --- | --- |
| 46.51 | Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением |
| 46.52 | Торговля оптовая электронным и телекоммуникационным оборудованием и его запасными частями |
| 47.19 | Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах |
| 47.4 | Торговля розничная информационным и коммуникационным оборудованием в специализированных магазинах |
| 47.78.9 | Торговля розничная непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах |
| 47.9 | Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков |
| (код ОКВЭД[[2]](#endnote-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 |
| A | Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 5 | Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами[[3]](#endnote-3) при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/01.5 | 5 |
| Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений | A/02.5 |
| Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/03.5 |
| Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | A/04.5 |
| B | Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | 6 | Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | B/01.6 | 6 |
| Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе для конкурсных торгов, проводящихся по различной форме, запросов предложений от клиентов | B/02.6 |
| Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих | B/03.6 |
| Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение | B/04.6 |
| C | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | 6 | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/01.6 | 6 |
| Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/02.6 |
| Управление комплексными проектами по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/03.6 |
| Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | C/04.6 |
| D | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | D/01.7 | 7 |
| Разработка комплекса мероприятий по увеличению объема продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | D/02.7 |
| Управление проектом по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту | D/03.7 |
| Формирование плановых показателей проектной группе по осуществлению сделки и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | D/04.7 |
| Координирование деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | D/05.7 |
| E | Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 7 | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | E/01.7 | 7 |
| Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | E/02.7 |
| Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | E/03.7 |
| F | Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | 8 | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/01.8 | 8 |
| Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/02.8 |
| Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/03.8 |
| Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/04.8 |
| Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | F/05.8 |

# 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 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий | Помощник менеджера по продажам  Ассистент менеджера по продажам  Координатор отдела продаж  Торговый представитель |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена |
| Требования к опыту практической работы | - |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 3322 | Агенты по коммерческим продажам |
| 3339 | Агенты по коммерческим услугам, не входящие в другие группы |
| ЕКС[[4]](#endnote-4) | - | Агент коммерческий |
| ОКПДТР[[5]](#endnote-5) | 20004 | Агент коммерческий |
| ОКСО[[6]](#endnote-6) | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.1.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/01.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Внесение сведений о клиенте в базу данных клиентов |
| Формирование отчетов о клиентах при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Рассылка по базе данных клиентов прайс-листов и информации о продаваемых инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Применять средства автоматизации бизнес-процессов при взаимоотношениях с клиентами |
| Работать с системами отчетности организации |
| Вести реестр реквизитов клиентов |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Методы поиска информации о современных инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Методы анализа и обработки полученной информации |
| Методы систематизации информации |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Основы информационных технологий применительно к продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Другие характеристики | - |

**3.1.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений | Код | A/02.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Ведение базы данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготовка коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений |
| Согласование условий продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством |
| Необходимые умения | Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Представлять решения на основе продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию о коммерческих предложениях по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учет коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Вести деловую переписку |
| Вести деловые переговоры |
| Необходимые знания | Методы систематизации информации |
| Правила использования программ для подготовки презентаций |
| Программы работы с таблицами и правила их использования |
| Правила работы с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции ведущих мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Организационная структура организации |
| Другие характеристики | - |

**3.1.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Документарное сопровождение сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/03.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Проверка оплаты продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление сопроводительных документов на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов об условиях гарантийного и послегарантийного обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Оформлять сопроводительные документы на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Подготавливать коммерческие документы на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и обслуживания инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию о сделках по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учет сделок по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Правила работы в компьютерных программах и базах данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Начальные знания бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**3.1.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Информирование клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | A/04.5 | Уровень (подуровень) квалификации | 5 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Подготовка информационных материалов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для рассылки клиентам |
| Информирование клиентов о новой продукции |
| Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Информирование клиентов о маркетинговых мероприятиях организации |
| Сопровождение базы данных клиентов |
| Необходимые умения | Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами |
| Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров, проводить презентацию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения на продажу инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести учетную деятельность по информированию клиентов о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Методы систематизации информации о новых поступлениях и об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Правила работы с современными средствами информирования клиентов (телефон, факс, сотовая связь, электронная почта) |
| Другие характеристики | - |

## 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 | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий | Менеджер по продажам  Продавец в области инфокоммуникационных технологий  Специалист отдела продаж  Менеджер по развитию  Менеджер проекта  Тендер-менеджер |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – бакалавриат  или  Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена  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 | Не менее шести месяцев работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции при среднем профессиональном образовании |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС | - | Менеджер |
| ОКПДТР | 24057 | Менеджер (в коммерческой деятельности) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 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 | B/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Поиск новых клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Сбор информации о клиенте |
| Ведение базы данных клиентов |
| Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами |
| Информирование клиентов о новых продуктах |
| Ведение переговоров о продаже и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Заключение договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление плана развития клиента |
| Развитие взаимоотношений с клиентами для заключения новых договоров на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Ведение учетной документации |
| Необходимые умения | Работать с базами данных клиентов / с системой управления взаимоотношениями с клиентами |
| Работать с большим объемом информации |
| Устанавливать и удерживать долгосрочные взаимоотношения с клиентами |
| Вести деловые переговоры с потенциальными клиентами |
| Проводить презентации продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для потенциальных клиентов |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Поисковые компьютерные программы |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы менеджмента организации |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы психологии |
| Деловой этикет |
| Правила ведения деловой переписки |
| Правила ведения деловых переговоров |
| Другие характеристики | - |

**3.2.2. Трудовая функция**

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 |
| Подбор оборудования согласно техническому заданию |
| Подготовка необходимых финансовых документов (банковская гарантия, справки) |
| Подготовка коммерческих предложений 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 | Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать на тендерных площадках |
| Оформлять тендерную документацию |
| Составлять отчетность по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, в том числе по конкурсным торгам, аукционам, запросам предложений от клиентов |
| Работать с бухгалтерскими программами |
| Составлять и оформлять первичную бухгалтерскую документацию |
| Необходимые знания | Способы поиска информации о конкурсных торгах, аукционах, запросах от клиентов |
| Правила оформление первичной бухгалтерской документации |
| Технические характеристики продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Нормативные акты, регулирующие правила продажи товаров организациям различных форм собственности |
| Основные тендерные площадки |
| Состав тендерной документации |
| Методы системного анализа для 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 |
| Основы делопроизводства |
| Правила деловой переписки |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**3.2.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих | Код | B/03.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Анализ клиентской базы |
| Информирование клиентов о текущих маркетинговых акциях, новых продуктах и специальных предложениях |
| Прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Формирование коммерческих предложений для партнеров и клиентов по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проведение конференций и семинаров для существующих и потенциальных клиентов |
| Необходимые умения | Подготавливать материалы базы данных клиентов к обсуждению потребностей клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Работать с базой данных типовых 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 |
| Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ |
| Необходимые знания | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| 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 |
| 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 |
| Правила ведения деловых переговоров |
| Правила ведения деловой переписки |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**3.2.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение | Код | B/04.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Происхождение трудовой функции | Оригинал | X | Заимствовано 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 |
| Работать с бухгалтерскими программами |
| Оформлять первичную бухгалтерскую документацию с помощью бухгалтерских программ |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Первичная бухгалтерская документация и правила ее составления и оформления |
| Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

## 3.3. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим | Код | C | Уровень квалификации | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий | Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  Менеджер по работе с клиентами  Ведущий продавец в области инфокоммуникационных систем и/или их составляющих  Менеджер ИКТ-проектов |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – бакалавриат  или  Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена  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 | Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции при среднем профессиональном образовании |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС | - | Менеджер |
| ОКПДТР | 24057 | Менеджер (в коммерческой деятельности) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.3.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/01.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Проведение презентаций по использованию инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами |
| Ведение деловых переговоров |
| Консультирование клиентов и партнеров по характеристикам новой продукции |
| Консультирование по условиям продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, ценам, гарантийному и послепродажному обслуживанию |
| Необходимые умения | Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Осуществлять поиск информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Готовить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Сопоставлять отечественную и иностранную ИКТ-продукцию |
| Производить анализ имеющихся предложений по ИКТ-решениям, в том числе отечественных производителей |
| Работать с компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Методы поиска информации об условиях использования и возможностях продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Линейка продукции мировых и отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Российские производители инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Продукция отечественных производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Российские аналоги зарубежных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования |
| Основы инфокоммуникационных технологий |
| Другие характеристики | - |

**3.3.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | C/02.6 | Уровень (подуровень) квалификации | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Прием входящих обращений от клиентов и партнеров |
| 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 |
| Информирование о поступлении продукции на склад, об отгрузке (поставке) товара |
| Проверка наличия дебиторской задолженности |
| Выписывание первичных документов |
| 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 |
| Составлять и вести презентации по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Проводить демонстрации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Консультировать клиентов и партнеров по продаваемым инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| Вести учетную документацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать со специализированными программами |
| 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 |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| 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 |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**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 | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Привлечение необходимых департаментов в проект по продаже и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Постановка задачи сотрудникам, принимающим участие в комплексном проекте по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль исполнения поставленной задачи |
| Управление бюджетом комплексного проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Осуществлять поиск информации о потенциальных комплексных проектах по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вносить изменения в реализуемый комплексный проект по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих исходя из складывающейся ситуации |
| Обрабатывать и анализировать поступающую информацию о ходе реализации комплексного 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 комплексного проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Работать с соответствующим компьютерным и офисным оборудованием |
| Необходимые знания | Специализированные компьютерные программы по управлению комплексными проектами |
| Основы (принципы) управления проектом |
| Основные участники инфокоммуникационного рынка |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основы бухгалтерского учета |
| Правила составления бюджета |
| Основы информационных технологий |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**3.3.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 | Заимствовано из оригинала |  |  |  |
|  |  |  |  |  | Код оригинала | Регистрационный номер профессионального стандарта |

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Сбор информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обработка информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление прогнозов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление (подготовка) презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проведение презентаций о наиболее успешных продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Применять системы управления взаимоотношениями с клиентами при подготовке аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Осуществлять поиск информации по наиболее удачным продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Готовить презентационные материалы |
| Необходимые знания | Способы поиска информации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Программы для подготовки презентаций, правила использования и их возможности |
| Менеджмент организации |
| Основы и концепции аналитических отчетов |
| Методы прогнозирования |
| Основы инфокоммуникационных технологий |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

## 3.4. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки | Код | D | Уровень квалификации | 7 |

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – специалитет, магистратура  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 | Не менее одного года работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС | - | Менеджер |
| ОКПДТР | 24691 | Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность) |
| 24057 | Менеджер (в коммерческой деятельности) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.4.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам | Код | D/01.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Поиск информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ поступающей информации о рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| 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 |
| Оперативное внесение изменений в существующие планы долгосрочных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Необходимые умения | Использовать математические методы для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Осуществлять поиск информации о потребностях ключевых клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Оперативно реагировать на изменения на рынке инфокоммуникационных систем и/или их составляющих для корректировки плана продаж ключевым клиентам |
| Обрабатывать и анализировать поступающую от ключевых клиентов информацию |
| Вести долгосрочные проекты по продажам и сопровождению высокотехнологичной продукции |
| Устанавливать долгосрочные взаимоотношения с ключевыми клиентами |
| Необходимые знания | Основы методов анализа и прогнозирования продаж |
| Целевые сегменты рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Методы продаж современных инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы управления проектом |
| Основы менеджмента организации |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**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 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Подбор квалифицированного персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Создание системы мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Составление аналитических отчетов по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Разработка маркетинговой стратегии по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам и их сопровождению |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Необходимые умения | Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Мотивировать сотрудников на увеличение продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать информацию о складывающейся ситуации с продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать решение |
| Необходимые знания | Мировые практики наиболее успешных продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Системы материального и нематериального стимулирования специалистов по продажам |
| Прогноз потенциальных потребностей ключевых клиентов в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих |
| Основы маркетинга |
| Основы менеджмента организации |
| Основы делопроизводства |
| Основы ведения деловой переписки |
| Основы ведения деловых переговоров |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**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 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту |
| Привлечение необходимых структурных подразделений в проект продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Постановка задач участникам проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль исполнения поставленных задач участниками проекта продажи и сопровождения инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Управление бюджетом проекта продажи и сопровождения 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 |
| Необходимые умения | Составлять планы продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Распределять задания участникам проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту |
| Составлять бюджет проекта продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевому клиенту |
| Производить анализ выполнения работ персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Обеспечивать выполнение проекта в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием |
| Необходимые знания | Методологии управления проектом |
| Основы менеджмента продаж |
| Основы маркетинга |
| Методы контроля персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих ключевым клиентам |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Основы ведения деловых переговоров |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основы инфокоммуникационных технологий |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**3.4.4. Трудовая функция**

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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, по прибылям и убыткам |
| Разработка стоимостных плановых показателей |
| Разработка натуральных плановых показателей |
| Согласование плановых показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, по норме прибыли |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Планировать показатели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, входящих в состав проектной группы осуществления сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать информацию о плановых показателях проектной группы осуществления сделки по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать решение о ходе выполнения плановых показателей членами проектной группы |
| 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 |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

**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 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление аналитических отчетов о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Управление рабочим временем персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Контроль выполнения плана продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подбор персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Анализировать материалы о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих, для подготовки аналитических отчетов |
| Повышать уровень знаний и квалификацию сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Оценивать качество выполнения работ персоналом |
| Анализировать информацию о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Объективно оценивать ситуацию и принимать решения о деятельности персонала, занимающегося продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые знания | Трудовое законодательство Российской Федерации |
| Приказы, распоряжения и внутренние инструкции организации |
| Основы деловой этики |
| Основы маркетинга |
| Основы менеджмента продаж |
| Основы делопроизводства |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Другие характеристики | - |

## 3.5. Обобщенная трудовая функция

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

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

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий | Начальник отдела продаж  Директор по продажам |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – специалитет, магистратура  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 | Не менее двух лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС | - | Менеджер |
| ОКПДТР | 24691 | Начальник отдела (на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность) |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| 080507 | Менеджмент организации |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 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 (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 |
| Ведение учетной документации |
| Необходимые умения | Использовать системный подход для анализа продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составлять аналитические отчеты реализации прогнозных показателей по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Использовать компьютерные поисковые системы для поиска необходимой информации по инновационным и конкурентным инфокоммуникационным системам и/или их составляющим |
| 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 |
| 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 |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.5.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E/02.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию мирового рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление аналитических отчетов по состоянию и развитию российского рынка инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ конкурентного положения и доли рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими |
| Анализ бухгалтерской отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализ финансовой отчетности по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на краткосрочный период |
| Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на среднесрочный период |
| Составление плана действий по привлечению клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на долгосрочный период |
| Необходимые умения | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Обрабатывать информацию о состоянии и развитии мирового и российского рынков инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Осуществлять поиск информации о лучших стратегиях привлечения клиентов |
| Получать из показателей бухгалтерской отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов |
| Получать из показателей финансовой отчетности данные, необходимые для разработки стратегии привлечения клиентов |
| Систематизировать информацию в условиях неопределенности исходных данных |
| Необходимые знания | Существующие стратегии и практики привлечения клиентов |
| Целевые группы клиентов по типам и видам продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Теория маркетинга |
| Теория менеджмента продаж |
| Принципы конкурентоспособного ценообразования |
| Правила и порядок участия в конкурсах, проводящихся по различной форме, на закупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Состав конкурсной документации |
| Основные правила и положения по ведению бухгалтерского учета |
| Правила оформления финансовых документов |
| Правила оформления бухгалтерских документов |
| Основные формулы расчета показателей финансовой деятельности организации |
| Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции |
| Положение и доля рынка, занимаемого продаваемыми инфокоммуникационными системами и/или их составляющими |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.5.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | E/03.7 | Уровень (подуровень) квалификации | 7 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 |
| Необходимые умения | Руководить группой сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Правильно распределять задания 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 |
| Оценивать ситуацию и принимать решения в условиях неопределенности исходных данных |
| Анализировать экономическую информацию |
| Необходимые знания | Трудовое законодательство Российской Федерации |
| Способы поддержки и мотивации сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы деловой этики |
| Основы маркетинга |
| Методы управления персоналом |
| Основы менеджмента продаж |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Другие характеристики | - |

## 3.6. Обобщенная трудовая функция

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F | Уровень квалификации | 8 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные наименования должностей, профессий | Директор по продажам  Коммерческий директор  Вице-президент по продажам |

|  |  |
| --- | --- |
| Требования к образованию и обучению | Высшее образование – специалитет, магистратура  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 | Не менее трех лет работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции |
| Особые условия допуска к работе | - |
| Другие характеристики | - |

Дополнительные характеристики

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование документа | Код | Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности |
| ОКЗ | 2434 | Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) |
| ЕКС | - | Менеджер |
| ОКПДТР | 21407 | Директор коммерческий |
| ОКСО | 080302 | Коммерция (по отраслям) |
| 080501 | Менеджмент (по отраслям) |
| 080507 | Менеджмент организации |
| 210400 | Телекоммуникации |
| 230101 | Вычислительные машины, комплексы, системы и сети |

**3.6.1. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/01.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 |
| Адаптация сценария продаж к целевым группам клиентов |
| Разработка системы нематериальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Разработка системы материальной мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Утверждение систем мотивации обучения сотрудников, участвующих в продажах инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Разработка плана обучения сотрудников, занимающихся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Описывать целевые сегменты мотивации сотрудников, участвующих в продажах и сопровождении инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Разрабатывать программу подготовки, основанную на обобщенных знаниях организации |
| Подбирать преподавательский состав |
| Мотивировать преподавательский состав и обучаемых сотрудников |
| Разрабатывать программы обучения персонала в соответствии с текущими потребностями и планом обучения |
| Разрабатывать процедуры, методики и точки контроля оценки эффективности обучения |
| Контролировать результаты обучения сотрудников продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Вести деловую переписку с клиентами и партнерами |
| Вести деловые переговоры |
| Необходимые знания | Модульная система обучения и развития специалистов по продажам и сопровождению инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Современные практики мотивации сотрудников |
| Современные практики мотивации преподавателей |
| Теория маркетинга |
| Теория экономики труда |
| Методы управления персоналом |
| Теория менеджмента |
| Основы делопроизводства |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.2. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/02.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Контроль сроков и результатов выполнения задач по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Оценка перспективности клиентов |
| Уточнение плана работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Производить анализ собранной информации о клиентах |
| Производить анализ продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Общаться с клиентами и понимать их запросы |
| Необходимые знания | Модели продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Основы методов прогнозирования продаж |
| Теория менеджмента |
| Теория маркетинга |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.3. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/03.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Утверждение бюджетных расходов организации на продвижение и продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Утверждение маркетинговой стратегии и плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Формирование позиционирования организации на рынке продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые умения | Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Подготавливать коммерческие предложения на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать бухгалтерскую отчетность |
| Анализировать финансовую отчетность |
| Проводить презентации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Необходимые знания | Основы стратегического менеджмента |
| Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности |
| Трудовое законодательство Российской Федерации |
| Основы бухгалтерского учета |
| Правила оформления финансовых документов |
| Основы делопроизводства |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.4. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/04.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Утверждение бюджетных расходов организации 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 организации на продвижение и стимулирование спроса на продаваемые инфокоммуникационные системы и/или их составляющие |
| Создание аналитического отчета о рентабельности продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Выработка алгоритма определения конечной цены продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Формирование прайс-листа организации |
| Формирование системы стимулирующих скидок |
| Необходимые умения | Анализировать рынок предложений и спроса инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать лучшие практики продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Анализировать бухгалтерскую отчетность |
| Анализировать финансовую отчетность |
| Составлять бюджет на осуществление и координацию продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Проводить презентации по использованию продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Готовить материалы для аналитических отчетов |
| Необходимые знания | Основы стратегического менеджмента |
| Основные нормативные акты в области регулирования коммерческой деятельности |
| Основы теории ценообразования |
| Основы бухгалтерского учета |
| Основы делопроизводства |
| Правила оформления финансовых документов |
| Положения налогового и гражданского законодательства в пределах своей компетенции |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Правила работы в соответствующих компьютерных программах и базах данных, их назначение |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

**3.6.5. Трудовая функция**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих | Код | F/05.8 | Уровень (подуровень) квалификации | 8 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Трудовые действия | Определение конкурентных преимуществ продаваемых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Определение рыночных барьеров |
| Определение стоимости бренда |
| Разработка стратегического плана действий |
| Разработка плана создания принципиально новых рынков и рыночных ниш |
| Необходимые умения | Производить SWOT-анализ[[7]](#endnote-7) и анализ угрозы появления новых игроков и продуктов-заменителей |
| Выбирать и применять эталонные конкурентные стратегии |
| Работать с информацией в условиях ее недостаточности, избыточности, недостоверности, фрагментарности |
| Необходимые знания | Состояние современного мирового и отечественного рынков спроса и предложений инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Текущие международные и внутренние нормативные акты в области регулирования торговли инфокоммуникационными системами и/или их составляющими |
| Основные теории и концепции стратегического планирования |
| Основные виды конкурентной борьбы |
| Основы макроэкономики |
| Отраслевые и локальные нормативные акты, действующие в организации |
| Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих |
| Другие характеристики | - |

# IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта

**4.1. Ответственная организация-разработчик**

|  |  |
| --- | --- |
| Общероссийское объединение работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей», город Москва | |
| Исполнительный вице-президент | Кузьмин Дмитрий Владимирович |

**4.2. Наименования организаций-разработчиков**

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

1. Общероссийский классификатор занятий. [↑](#endnote-ref-1)
2. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. [↑](#endnote-ref-2)
3. Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, сокращение от [англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) Customer Relationship Management) — [прикладное программное обеспечение](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации [маркетинга](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3) и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. [↑](#endnote-ref-3)
4. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих. [↑](#endnote-ref-4)
5. Общероссийский [классификатор](consultantplus://offline/ref=D2FF6D8E75FFDDF326BC09A7FCAA5A073CAC212D3464D17F0360345EBBE6D224FDFBC8C4273D37A9j5qEK) профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. [↑](#endnote-ref-5)
6. Общероссийский классификатор специальностей по образованию. [↑](#endnote-ref-6)
7. Метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы). [↑](#endnote-ref-7)