УТВЕРЖДЕН
приказом Министерства
труда и социальной защиты
Российской Федерации
от 29 сентября 2020 № 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) 3

III. Характеристика обобщенных трудовых функций 5

3.1. Обобщенная трудовая функция «Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих» 5

3.2. Обобщенная трудовая функция «Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим» 11

3.3. Обобщенная трудовая функция «Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих» 17

IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта 21

I. Общие сведения

Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	06.029
(наименование вида профессиональной деятельности)	Код

Основная цель вида профессиональной деятельности:

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

Группа занятий:

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

Отнесение к видам экономической деятельности:

46.51	Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением

(код ОКВЭД) (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	Организация типовой поставки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	4	Сопровождение базы данных 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
			Сопровождение отгрузки инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	A/05.4	4
B	Организация поставок нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и (или) их составляющим	5	Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	B/01.5	5
			Контроль всего цикла продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	B/02.5	5
			Развитие каналов сбыта и базы данных решений по продаже инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	B/03.5	5
			Управление проектами по поставкам инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	B/04.5	5
C	Руководство поставками инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	6	Долгосрочное прогнозирование продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	C/01.6	6
			Планирование и контроль выполнения планов продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	C/02.6	6
			Анализ и распространение лучших практик продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	C/03.6	6

			Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих	C/04.6	6

III. Характеристика обобщенных трудовых функций

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

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

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	3322.	Агенты по коммерческим продажам
ЕТКС или ЕКС		Агент коммерческий
ОКПДТР	20004	Агент коммерческий
ОКСО 2016	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 квалификации	4

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала		568
			Код оригинала	Регистрационный номер профессионального стандарта

Трудовые действия	Поиск новых покупателей инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Сбор информации о потребностях клиента в инфокоммуникационных системах и (или) их составляющих
	Ведение базы данных клиентов
	Ведение деловой переписки с клиентами и партнерами
	Ведение учетной документации по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
Необходимые умения	Искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта
	Вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами
	Выявлять потребности клиента в процессе переговоров
	Систематизировать информацию о клиентах
	Использовать почтовые программы на профессиональном уровне
	Применять систему управления взаимоотношениями с клиентами
	Применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах
Необходимые знания	Модели продаж инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих
	Методы и инструменты поиска информации
	Правила работы с базами данных на уровне пользователя
	Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования
	Инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов
	Основы менеджмента организации
	Этика и психология общения с клиентом при продажах инфокоммуникационных систем
	Правила деловой переписки и делового общения
	Законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными
Особые условия допуска к работе	-

Другие характеристики	-

3.1.2. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала		568
			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
Особые условия допуска к работе	-
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 квалификации	4

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
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 квалификации	4

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала		568
			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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.1.5. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

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

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	Менеджер по продажам инфокоммуникационных систем Менеджер по работе с клиентами

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

	экономического образования; в сфере экономики для базового образования в сфере информатики и вычислительной техники, сетей связи или телекоммуникационных систем

Дополнительные характеристики

Наименование документа	Код	Наименование базовой группы, должности (профессии) или специальности
ОКЗ	2434.	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)
ЕТКС или ЕКС		Менеджер
ОКПДТР	24068	Менеджер (в подразделениях (службах) по маркетингу и сбыту продукции)
ОКСО 2016	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	B/01.5	Уровень квалификации	5

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.2.2. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.2.3. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.2.4. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-

Другие характеристики	-

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

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала			
			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 2016	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	C/01.6	Уровень квалификации	6

Происхождение обобщенной	Оригинал X	Заимствовано из		568

трудовой функции		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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.3.2. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала		568
			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
	Отраслевые и локальные нормативные правовые акты, действующие в организации
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.3.3. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Заимствовано из оригинала		568
				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
Особые условия допуска к работе	-
Другие характеристики	-

3.3.4. Трудовая функция

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

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал X	Заимствовано из оригинала		568
			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
Особые условия допуска к работе	-
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