



МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ЗАРЕГИСТРИРОВАНО**

Регистрационный № 39566

от 30 октября 2015 г.

**МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**П Р И К А З**

5 октября 2015 г.

№ 687н

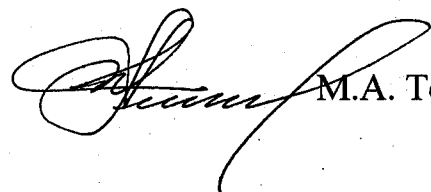
Москва

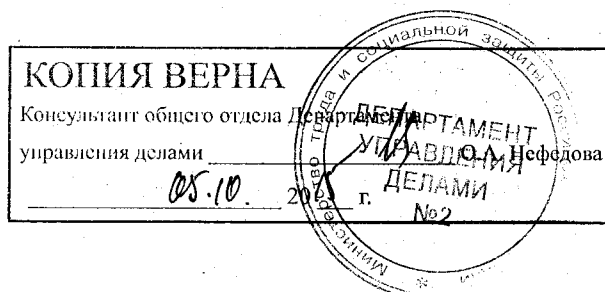
**Об утверждении профессионального стандарта  
«Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»**

В соответствии с пунктом 16 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 4, ст. 293; 2014, № 39, ст. 5266), п р и к а з ы в а ю:

Утвердить прилагаемый профессиональный стандарт «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем».

Министр

 М.А. Топилин



УТВЕРЖДЕН  
 приказом Министерства  
 труда и социальной защиты  
 Российской Федерации  
 от «5» *августа* 2015 г. № *687н*

# 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 .....	6
3.1. Обобщенная трудовая функция «Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих».....	6
3.2. Обобщенная трудовая функция «Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» .....	10
3.3. Обобщенная трудовая функция «Продажа нетиповых и комплексных решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим».....	15
3.4. Обобщенная трудовая функция «Продажа ключевым клиентам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих и управление проектной группой по осуществлению сделки»...	20
3.5. Обобщенная трудовая функция «Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» .....	27
3.6. Обобщенная трудовая функция «Руководство коммерческой деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих».....	31
IV. Сведения об организациях – разработчиках профессионального стандарта .....	37

### 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 <sup>1</sup> )	(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 <sup>2</sup> )	(наименование вида экономической деятельности)

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

Обобщенные трудовые функции		Трудовые функции			
код	наименование	уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации
А	Осуществление вспомогательных функций при поиске клиентов, подготовке и продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	5	Работа с системой управления взаимоотношениями с клиентами <sup>3</sup> 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	
В	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 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	
С	Продажа нетиповых и комплексных решений по	6	Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение	B/04.6	6
			Проведение консультаций по использованию и возможностям инфокоммуникационных систем и/или их	C/01.6	

	инфокоммуникационным системам и/или их составляющим		составляющих		
			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 организаций, 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	8	Построение системы обучения продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	F/01.8	8

	<p>деятельностью организации, формирование стратегии организации по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p>		<p>Измерение результативности, анализ и корректировка работы по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Согласование (утверждение) маркетингового плана по продвижению и реализации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Формирование ценовой политики и стратегии ценообразования организации по продажам инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Разработка конкурентной стратегии организации с целью увеличения продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p>	<p>F/02.8</p> <p>F/03.8</p> <p>F/04.8</p> <p>F/05.8</p>	
--	---	--	---	---	--

### 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 <sup>4</sup>	-	Агент коммерческий
ОКЦДТР <sup>5</sup>	20004	Агент коммерческий
ОКСО <sup>6</sup>	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
	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
Необходимые знания	Вести деловые переговоры
	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 <input checked="" type="checkbox"/>	Займствовано 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	В	Уровень квалификации	6
--------------	--	-----	---	----------------------	---

Происхождение обобщенной трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано 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	В/01.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	---	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Займствовано 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 торгов, проводящихся по различной форме, запросов предложений от клиентов	Код	V/02.6	Уровень (подуровень) квалификации	6
--------------	--	-----	--------	-----------------------------------	---

Происхождение трудовой функции	Оригинал	X	Заемствовано 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	