

Kształcenie:

Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie Wydział Informatyki, Elektroniki i Telekomunikacji

kierunki: teleinformatyka, informatyka (studia I i II stopnia)

Al. A. Mickiewicza 30, 30-059 Kraków

tel. (12) 617 59 10

<http://www.iet.agh.edu.pl>

e-mail: iet@agh.edu.pl

Politechnika Poznańska

Wydział Informatyki i Telekomunikacji

kierunki: teleinformatyka (studia I stopnia),
informatyka, elektronika i telekomunikacja
(studia I i II stopnia)

ul. Piotrowo 3, 60-965 Poznań

tel. (61) 665 34 20

<http://www.cat.put.poznan.pl/>

e-mail: office_cat@put.poznan.pl

Politechnika Śląska w Gliwicach

Wydział Automatyki Elektroniki i Informatyki

kierunki: teleinformatyka, elektronika
i telekomunikacja, informatyka (studia I i II
stopnia)

ul. Akademicka 16, 44-100 Gliwice

tel. (32) 237 13 10

<http://www.polsl.pl>

email: rau@polsl.pl

**Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:**

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Wojska Polskiego 2,
97-300 Piotrków Trybunalski
Tel. (44) 649 60 87, 647 74 01

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98-200 Sieradz
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96-100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Inżynier sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 243401



https://pliki.wnp.pl/d/32/43/24/324324_r0_940.jpg,
dostęp: 22.09.2020

**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim**

Inżynier sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych odpowiada za tworzenie i realizację polityki handlowej oraz kreowanie nowych ofert produktów i usług teleinformatycznych. W związku z tym analizuje obowiązujące trendy na rynku oraz działalność konkurencji i sporządza plan działania w zakresie wzrostu sprzedaży. Zajmuje się również sprzedażą technologii i usług teleinformatycznych - nawiązuje kontakty biznesowe oraz buduje i utrzymuje stałe relacje z klientami w branży ICT (*Information and Communication Technologies* - technologie przetwarzające, gromadzące i przesyłające informacje w formie elektronicznej).

Zadania zawodowe:

- analizowanie potrzeb klientów i dostępności rozwiązań w zakresie usług teleinformatycznych;
- dostosowywanie rozwiązań technicznych i usług teleinformatycznych do potrzeb klientów;
- kreowanie nowych usług teleinformatycznych odpowiadających oczekiwaniom klientów;
- prowadzenie szkoleń dla pracowników w zakresie nowych produktów ICT oraz procedur ich sprzedaży;
- przygotowywanie oferty usługi teleinformatycznej dla kluczowych klientów, w oparciu o istniejące rozwiązania;
- udzielanie pomocy klientom w procesie instalacji i uruchamiania zakupionych technologii i usług teleinformatycznych;

- rozwiązywanie bieżących problemów technicznych klientów w początkowym okresie użytkowania produktów i usług teleinformatycznych;
- sporządzanie raportów i zestawień niezbędnych w procesie analizy sprzedaży i prognozowaniu sprzedaży.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Osoba pragnąca pracować w zawodzie inżyniera sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych powinna legitymować się dyplomem ukończenia studiów inżynierskich lub I stopnia na kierunkach związanych z teleinformatyką, telekomunikacją, informatyką. Mile widziane jest doświadczenie związane ze sprzedażą i marketingiem technologii informatycznych oraz szeroka wiedza z zakresu techniki i branży, w której prowadzona jest działalność pracodawcy. Od kandydatów wymaga się również bardzo dobrej znajomości języka angielskiego oraz - ze względu na konieczność częstych podróży służbowych - posiadania prawa jazdy kat. B.

Wymagania psychofizyczne:

Inżynier sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych powinien posiadać zdolności organizacyjne, umiejętności planowania czasu pracy oraz samodyscyplinę. W zawodzie tym wymagana jest umiejętność pracy w zespole oraz posiadanie rozwiniętej zdolności komunikacji interpersonalnej i odporności na stres. Z uwagi na konieczność prezentacji (często także publicznej) oferowanych produktów inżynier sprzedaży powinien cechować się umiejętnością jasnego

i przejrzystego przekazywania informacji oraz zdolnością skutecznego argumentowania. Równie ważnymi cechami w wykonywaniu tego zawodu są: innowacyjność, kreatywność, skuteczne dążenie do celu, a także orientacja na ludzi, zadania i rezultaty. Charakter zadań zawodowych wymaga też ciągłego doskonalenia, podnoszenia kwalifikacji i samodzielnego aktualizowania wiedzy informatycznej.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do pracy są dysfunkcje utrudniające komunikację, takie jak poważna wada wymowy, wzroku i słuchu. Pracę mogą wykonywać osoby niepełnosprawne ruchowo, chociaż ograniczona mobilność może być czynnikiem utrudniającym realizację zadań poza siedzibą firmy.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Inżynier sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych zatrudnienie może znaleźć w firmach produkcyjno-usługowych zajmujących się wytwarzaniem, modyfikacją, konserwacją oprogramowania, w przedsiębiorstwach działających w sektorach takich jak: IT, bankowość, telekomunikacja, a także w tzw. centrach usług wspólnych, które świadczą usługi (informatyczne, księgowe, związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi) na rzecz innych spółek przedsiębiorstwa. Praca inżyniera sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych wykonywana jest najczęściej w formie umowy o pracę lub w formie samozatrudnienia.