



Bilişim Teknolojileri Satış Sorumlusu 2020

Bilişim Teknolojileri Satış Sorumluları, belirlenmiş müşteri veya müşteri gruplarına ürün satışı yönetir, müşterilere teknik danışmanlık sunar ve yeni ürünleri tanıtır. Sorumluluklar arasında yeni pazarlar ve müşteriler tanımlamak, satış toplantıları yapmak, sözleşmeleri müzakere etmek ve müşterilere bilgi, eğitim ve teknik destek sağlamak yer almaktadır.

Bilişim alanında çalışacak Satış Sorumlularında aranan özellikler ekip arkadaşları ile çalışma düzenini sürdürebilmek için sabır ve uyuşmazlık çözüm becerilerini kullanabilmek, güçlü teknik bilgileri ile ekip arkadaşlarına net bir şekilde anlatabilecek sözlü iletişim kabiliyetine sahip olmak ve sabırlı ve öz motivasyonu yüksek olmak olarak özetlenebilir. Son kullanıcılar tarafından kolayca anlaşılabilir, yüksek düzeyde teknik bilgi dili ile anlama yeteneği ve gerektiğinde seyahat edebilme esnekliği aranan özelliklerdendir.



Bilişim Teknolojileri Satış Sorumluları aşağıdaki 3 alanda farkındalık oluşturma sorumlusudur.

Marka Farkındalığı

- Firma hakkında temel bilgiler,
- Başarı hikayeleri,
- Varsa diğer ülkelerdeki satış organizasyonu,
- Değerleri, yenilikçiliği.

Ürün Farkındalığı

- Ürün yol haritasının ve ürün yaşam eğrisi bilgisi,
- Ürünle ilgili temel teknik bilgilerin öğrenilmesi.

Rakip Ürün Farkındalığı

- Rakip ürünler hakkında genel bilgi,
- Global ve yerel pazardaki konumları,
- Yerel pazarda satış kanalları ve organizasyonu,
- Rakip ürün fiyat konumlandırması.

Bilişim Teknolojileri Satış Sorumluları için aşağıda belirtilen süreçlerde beceri ve deneyim gerekir.

Hedef ve Stok Yönetimi

- Satış hedeflerine hakimiyet (Adet ve Ciro bazlı),
- Düzenli stok takibi ve takribi tedarik süreci bilgisi,
- Fiyat listeleri ve ödeme koşulları hakkında detaylı bilgi,
- Sevkiyat, Demo, Teknik Destek ve İade alma kurallarında bilgi sahibi olmak.

Pazarlama Yönetimi

- Marka için hazırlanmış pazarlama planlarını iyi bilmek,
- Pazarlama ile ilgili duyuruları sıkı takip etmek,
- Pazarlama ve Ürün Yönetimi ekibine müşteri talepleri çerçevesinde fikir vermek,
- Gerçekleştirilen pazarlama aktiviteleri sonunda ürün yönetimine geri besleme sunmak.

Satış Koordinasyonu

- Müşterilerini çok iyi tanımak, kişisel ilişkisini kontrollü yönetmek,
- Hangi ürünlerin o müşteri için uygun olduğunu iyi bilmek,
- Satış yönetimi ile birlikte Q Bazlı satış hedeflerini oluşturmak,
- Yeni ürün ve Satış koşullarındaki değişiklikleri hızla müşterisine aktarmak,
- Müşterisinin stok ve cari hesabına tam vakıf olmak, değişimleri iyi gözlemek,
- Kapasitesinin üstünde stok almamasına dikkat etmek,
- Ziyaret öncesinde müşteri ile ilgili tüm detaylara hakim olmak, (CH, Stok, Kampanya vb.)
- Ziyareti sırasında önceden belirlediğinden fazla konuya mümkünse girmemek,
- Müşterisi ile frekans uyumu sağlayamayacağını hissederse, toplantıyı ertelemek,
- Müşteri talep ve projelerinde, söz verdiği zamanda geri dönüş yapmak.



Eğitim Koordinasyonu

- Múřterinin gözünde tüm şirketi temsil ettiğini devamlı hatırında tutmak,
- Ürün grubu ile ilgili mümkün olduğunca geniş eğitim almak,
- Özellikle yeni gelen teknik özellikleri yakından takip etmek,
- Dağıtıcı, bölgesel veya müşteri bazlı eğitimleri koordine etmek,
- Eğitim dışında Ürün Yöneticisi ile müşteri ziyaretleri yapmak.

Eğitim Gereklilikleri

Bilişim Teknolojileri Satış Sorumlusu olmak için, üniversitelerin dört yıllık eğitim veren Bilgisayar, Bilişim ve Elektrik-Elektronik bölümünden lisans derecesi ile mezun olma aranan şartlardandır. Bunun yanında yine farklı alanlardan iki veya dört yıllık fakülte mezunları da yetiştirilerek Satış Sorumlusu pozisyonunda çalışabilmektedir. Bir Bilişim Teknolojileri Satış Sorumlusu lisans programında aranabilecek beceriler arasında, özellikle doğrusal cebir, istatistik, hesap ve ayrıık matematik olmak üzere yazılım geliştirme ve programlama, bilgisayar donanımı mühendisliği, veri analizi, bilgi sistemleri yönetimi, teknik eğitim, teknik yazı ve ileri matematik yeterlikleri bulunmalıdır. Bilişim Teknolojileri Satış Sorumlusu olarak çalışanların yeni ürünler tanımlayabilme, ürün ve pazarlama stratejileri geliştirebilmesi için bilişim teknolojileri alanındaki bilgi, beceri ve yetkinlikleri yanında mükemmel yazılı ve sözlü iletişim becerilerine ihtiyaç duyarlar. Bilişim Teknolojileri Satış Sorumluları Ofis Programlarını (Word, Excel, PowerPoint..vs) etkin kullanırlar.



Bilişim Teknolojileri Satış Sorumlusu Ücretler (2020)

Bilişim sektöründe Satış Sorumlusu kadrosunda çalışabilmek için en az iki yıllık üniversite veya Lisans mezunu olabilmemiz ve belirli bir tecrübeniz olması gerekir. İyi derecede İngilizce bu alanda tercih sebebidir. (Daha büyük grafik için resim üzerine tıklayınız.!)

