

**Herzlich Willkommen**

# Agenda

01 Vorstellung Hugo Hamann

05 Qualifikationen und Fähigkeiten

02 Einleitung

06 Karriereweg und Entwicklungsmöglichkeiten

03 Was bedeutet eigentlich Vertrieb

07 Vor- und Nachteile des Berufes

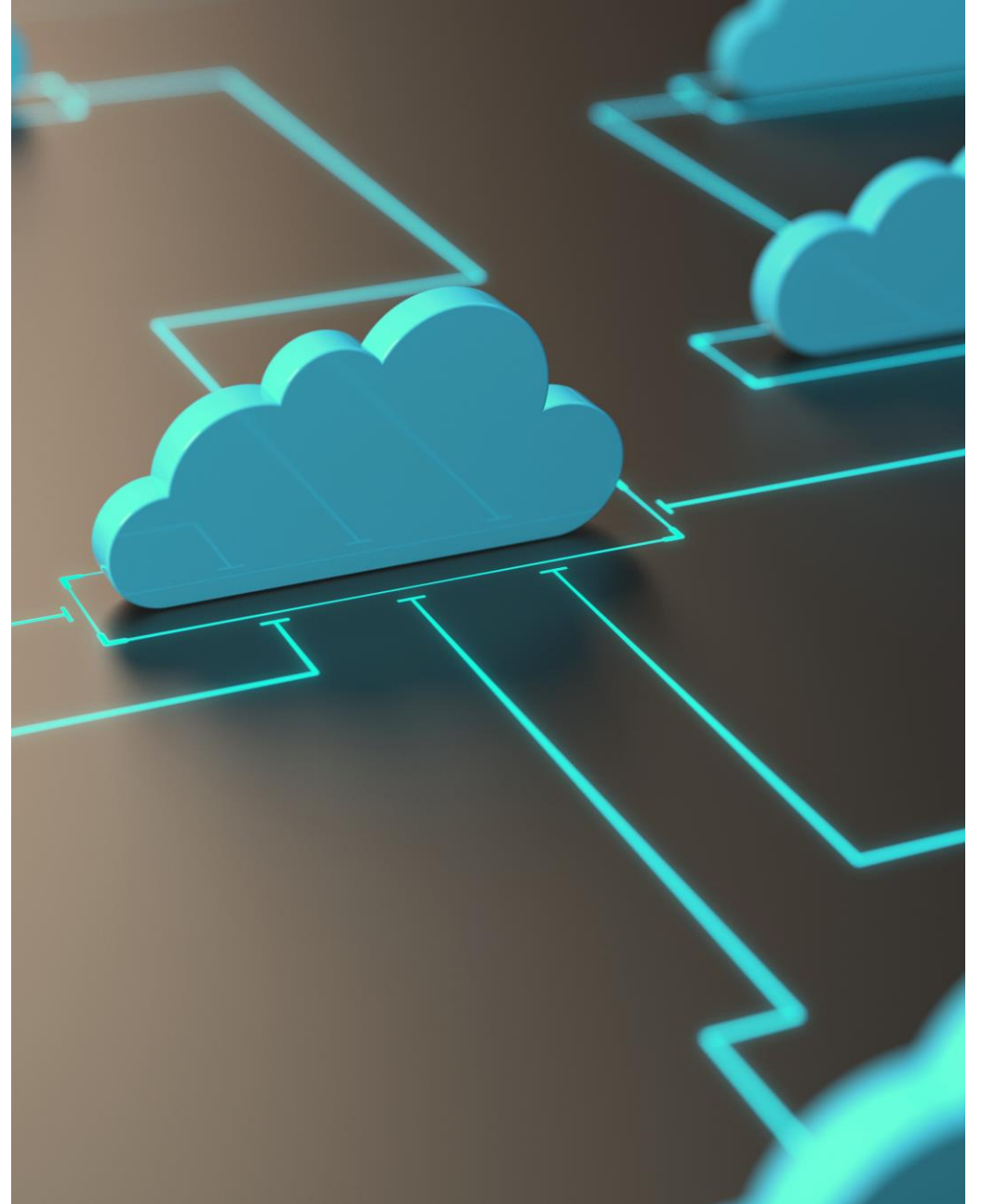
04 Berufsbild des IT-Vertriebsleiters

# IT-System- lösungen

in der Firmengruppe Hugo Hamann



hamann erichsen hünicke



# Firmengruppe Hugo Hamann

Der Bürovollausstatter Norddeutschlands



hamann erichsen hünicke

# Zuhause, wo Sie es sind

13 Standorte in 3 Bundesländern



# 100 % Office

Alles rund ums Büro aus einer Hand



**Büro- und  
Objekteinrichtung**



**Digitale Druck-  
und Dokumenten-  
lösungen**



**IT-System-  
lösungen**



**Medientechnik**



**Bürobedarf**



**Verbrauchsgüter**

# 100 % Office

Alles rund ums Büro aus einer Hand



Büro- und  
Objekteinrichtung



Digitale Druck-  
und Dokumenten-  
lösungen



IT-System-  
lösungen



Medientechnik



Bürobedarf



Verbrauchsgüter

# EINLEITUNG



## Verantwortung

Der IT-Vertriebsleiter spielt eine entscheidende Rolle in IT-Unternehmen, indem er für die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien verantwortlich ist, um IT-Produkte und -Dienstleistungen zu verkaufen



## Sehr viel Wissen

Diese Position erfordert ein tiefes Verständnis für die IT-Branche sowie exzellente zwischenmenschliche Fähigkeiten, um Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen



## Zusammenhalt

Der IT-Vertriebsleiter arbeitet eng mit anderen Abteilungen zusammen, um sicherzustellen, dass die Vertriebsziele mit den Unternehmenszielen übereinstimmen



# WAS BEDEUTET EIGENTLICH VERTRIEB

Hier ist, wie der Vertrieb für diese App funktioniert:

**Entwicklung der App:** Zuerst hast du die Idee für deine App und arbeitest daran, sie zu erstellen.  
Das ist wie das Erschaffen deines Produkts

**Erfolg haben:** Wenn viele Leute deine App herunterladen und benutzen, ist das ein großer Erfolg! Du hast den Kindern geholfen, Mathe zu lernen, und gleichzeitig Geld verdient, indem du deine App verkauft hast.

**Überzeugen und verkaufen:** Wenn die Kinder und ihre Eltern deine App herunterladen, ist das super! Aber vielleicht gibt es auch andere Apps, die ähnlich sind. Deshalb musst du die Leute davon überzeugen, dass deine App die beste ist, um ihnen beim Mathe lernen zu helfen. Du könntest ihnen sagen, wie viel Spaß es macht und wie einfach es ist, Mathe damit zu lernen. Das ist wie überzeugen, dass deine App die beste Wahl ist! Wenn die Leute überzeugt sind, werden sie deine App herunterladen.



**Werbung machen:** Dann musst du den Leuten sagen, dass es deine Mathe-App gibt! Du könntest Werbung dafür machen, indem du zum Beispiel Poster in der Schule aufhängst oder deine Freunde darüber erzählst. Das ist wie Werbung machen, um die Leute wissen zu lassen, dass es deine App gibt.

**Kunden finden:** Die Kinder, die von deiner App hören, könnten interessiert sein, sie auszuprobieren. Sie könnten zum Beispiel ihre Eltern fragen, ob sie die App herunterladen können. Das sind deine potenziellen Kunden

Stell dir vor, du hast eine coole neue App entwickelt, die Kindern hilft, Mathe zu lernen.

# BERUFSBILD DES IT-VERTRIEBSLEITERS

## Planung

Zu den Aufgaben gehören die Planung von Vertriebsaktivitäten, die Preisgestaltung von Produkten und Dienstleistungen, die Erstellung von Angeboten und die Verhandlung von Verträgen.

**Verantwortung übernehmen**

Wie machen wir das am effektivsten

Womit verdienen wir Geld im Unternehmen

Wer sind unsere Kunden und was sind unsere Produkte

## Umsetzung

Der IT-Vertriebsleiter trägt dazu bei, Umsatz- und Gewinnziele des Unternehmens zu erreichen, indem er den Vertrieb effizient und effektiv managt.

## Strategie

Der IT-Vertriebsleiter entwickelt Vertriebsstrategien, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen zu stärken.

# QUALIFIKATIONEN UND FÄHIGKEITEN:



## Ausbildung

- Erfolgreiche IT-Vertriebsleiter verfügen in der Regel über einen Bachelor- oder Master-Abschluss in Informatik, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich.

## Bestimmte Fähigkeiten

- Neben einem soliden akademischen Hintergrund sind ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, von entscheidender Bedeutung, um Kunden zu überzeugen und Verhandlungen zu führen.

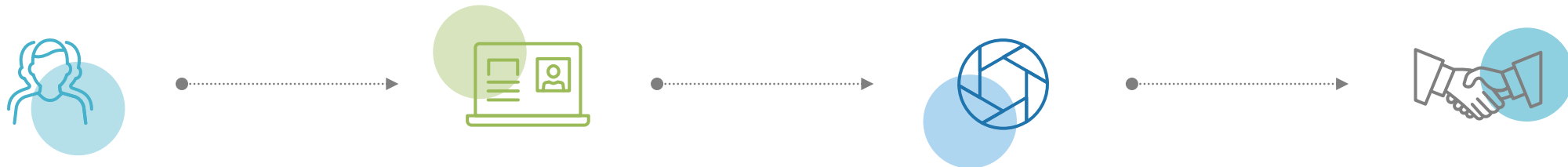


## Methoden

- Weitere wichtige Fähigkeiten umfassen ein starkes technisches Verständnis, Verhandlungsgeschick, Problemlösungsfähigkeiten und die Fähigkeit, unter Druck zu arbeiten und Fristen einzuhalten

# KARRIEREWEG UND ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN:

- ✓ Der Weg zum IT-Vertriebsleiter kann über verschiedene Positionen im Vertrieb oder in verwandten Bereichen wie Produktmanagement oder Marketing führen.
- ✓ Mit zunehmender Erfahrung und Erfolg können Vertriebsmitarbeiter in leitende Positionen aufsteigen und letztendlich die Rolle des IT-Vertriebsleiters übernehmen.
- ✓ Entwicklungsmöglichkeiten umfassen auch die Teilnahme an Schulungen, Weiterbildungen und die Erlangung von Zertifizierungen, um die Fähigkeiten und Kenntnisse zu erweitern und auf dem neuesten Stand zu bleiben.



## Schulabschluss

- Realschule
- Abitur
- Studium  
(BWL/Wirtschaftsinformatik)

**Wissen**

## Ausbildung

- Fachinformatiker/In  
Fachrichtung  
Systemintegration
- Kaufmann / Kauffrau für  
Digitalisierungsmanagement

**Ab 1.000€**

## Berufserfahrung

- Vertriebsmitarbeiter
- Marketing
- Produktentwicklung
- Produktberatung

**Ab 2.800€**

## Vertriebsleiter

- Mitarbeiterführung
- Strategieentwicklung
- Planung und Umsetzung
- Verantwortung übernehmen

**Sehr unterschiedlich**

# Vor- und Nachteile des Berufes

## Vorteile

**Möglichkeit, eigene Fähigkeiten zu entwickeln:** Im Vertrieb kann man wichtige Fähigkeiten wie Kommunikation, Überzeugungskraft und Problemlösungsfähigkeiten entwickeln, die nicht nur im Beruf, sondern auch im Alltag nützlich sind

**Persönliches Wachstum und Selbstbewusstsein:** Durch den Umgang mit Kunden und die Überwindung von Ablehnung kann man sein Selbstbewusstsein stärken und persönlich wachsen. Man lernt, selbstbewusst aufzutreten und mit verschiedenen Situationen umzugehen.



## Nachteile

**Häufige Ablehnung:** Im Vertrieb muss man oft mit Ablehnung umgehen, wenn Kunden nicht interessiert sind oder Nein sagen. Das kann frustrierend sein und es kann eine Weile dauern, bis man lernt, damit umzugehen.

**Lange Arbeitszeiten und Reisen:** Einige Vertriebsjobs erfordern lange Arbeitszeiten und häufige Reisen, um Kunden zu besuchen oder an Veranstaltungen teilzunehmen

## Nachteile

**Hoher Druck und Stress:** In einem Vertriebsjob gibt es oft viel Druck und Stress, besonders wenn man versucht, bestimmte Verkaufsziele zu erreichen. Das kann bedeuten, dass man sich gestresst fühlt oder viel Zeit damit verbringt, hart zu arbeiten, um erfolgreich zu sein

**Provisionsbasierte Vergütung:** Viele Vertriebsjobs werden auf Provisionsbasis bezahlt, was bedeutet, dass man nur dann Geld verdient, wenn man erfolgreich verkauft. Das kann bedeuten, dass das Einkommen schwankt und manchmal unsicher ist.



## Vorteile

**Potenziell hohe Verdienstmöglichkeiten:** In vielen Vertriebspositionen gibt es die Möglichkeit, durch Provisionen und Boni zusätzlich zum Grundgehalt viel Geld zu verdienen, besonders wenn man erfolgreich verkauft.

**Abwechslungsreiche Arbeitsumgebung:** Der Vertrieb bietet oft eine abwechslungsreiche und dynamische Arbeitsumgebung, in der man mit verschiedenen Menschen interagiert, neue Orte besucht und sich ständig neuen Herausforderungen stellen kann.

**„Nicht der talentierte, sondern  
der fleißige kommt zum Erfolg“**

**Vielen Dank!!!**