

## Fachberater/in - Vertrieb (Ausbildung)

### Die Tätigkeit im Überblick

#### **Archivierungsgrund: Beruf, dessen Ausbildung eingestellt wurde**

Fachberater/innen für Vertrieb konzipieren kundenspezifische Informations- und Kommunikationslösungen. Sie beraten Kunden und erstellen Angebote, übernehmen das Prozess- und Projektmanagement sowie Aufgaben im Marketing.

### Aufgaben und Tätigkeiten kompakt

Fachberater/innen für Vertrieb sind an der Schnittstelle zwischen IT-technischen und kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Unternehmensabteilungen tätig. Sie analysieren die Anforderungen der Kunden und beraten sie, konzipieren und erarbeiten informations- und telekommunikationstechnische Lösungen, kalkulieren und erstellen Angebote. Sie schließen mit den Kunden Verträge ab und übernehmen das Projektmanagement bei der Planung des Auftrags. Auch bei der Umsetzung von Aufträgen wirken sie mit, entwickeln und installieren z.B. Software und nehmen die Systeme in Betrieb. Schließlich weisen sie die Kunden in die Benutzung der neuen Systeme ein, schulen ggf. Anwender und rechnen die Leistungen ab. Zudem erarbeiten Fachberater/innen für Vertrieb Marketingkonzepte und übernehmen Aufgaben in Bereichen wie Controlling, Einkauf und Logistik.

### Aufgaben und Tätigkeiten (Beschreibung)

#### Worum geht es?

Fachberater/innen für Vertrieb konzipieren kundenspezifische Informations- und Kommunikationslösungen. Sie beraten Kunden und erstellen Angebote, übernehmen das Prozess- und Projektmanagement sowie Aufgaben im Marketing.

#### Kundenberatung und Projektmanagement

Ob ein Unternehmen in einer Fachabteilung ein neues IT-System einführen will, Software für die Modernisierung von Produktionsprozessen benötigt oder Datenbanken und Netze zu optimieren sind: Fachberater/innen für Vertrieb sind die geeigneten Ansprechpartner. In intensiven Beratungsgesprächen stellen sie den Bedarf der Kunden fest, analysieren ggf. bereits bestehende IT-Systeme und die Möglichkeiten der Erweiterung und Anpassung und finden auf den jeweiligen Kunden zugeschnittene IT-Lösungen. Da Fachberater/innen für Vertrieb sowohl über IT- als auch über betriebswirtschaftliches Fachwissen verfügen, können sie bei der Angebotserstellung die technische wie die kaufmännische Seite bearbeiten. Nach Vertragsabschluss mit dem Kunden organisieren sie die Umsetzung und übernehmen das Prozess- bzw. Projektmanagement. Je nach Auftrag sorgen sie für die Beschaffung von Hardware, die Programmierung von Software, das Einrichten oder Optimieren von Datenbanken und Netzen oder beschaffen, programmieren und optimieren selbst.

Im nächsten Schritt werden die Systeme und Anwendungen installiert und in Betrieb genommen, getestet und schließlich den Kunden übergeben. Fachberater/innen für Vertrieb weisen Kunden und Anwender in die Benutzung ein und führen ggf. vor Ort beim Kunden Schulungen durch. Auch für zukünftige Erweiterungen oder Anpassungen der Systeme und Anwendungen bleiben Fachberater/innen für Vertrieb die Ansprechpartner/innen der Kunden. Ebenso führen sie die mit dem Auftrag verbundenen kaufmännischen



Aufgaben durch, rechnen z.B. die Leistungen ab, führen Buchungen durch und berechnen den wirtschaftlichen Erfolg.

### Einsatzgebiete

Neben der Schnittstellenfunktion zwischen IT-technischen und kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Abteilungen bzw. dem IT-Consulting kommen für die Fachberater/innen auch Aufgaben im Marketing oder in Bereichen wie Controlling, Einkauf oder Logistik infrage. Im Marketing wirken sie bei der Marktanalyse und der Konzeption und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen bzw. bei der Gewinnung von Neukunden mit. Dabei kommen ihnen ihre Erfahrungen und Kenntnisse der Kundenbedürfnisse zugute.

Auch wenn sich Fachberater/innen für Vertrieb auf die Beschaffung, den technischen Einkauf oder die Logistik konzentrieren, können sie ihr IT-technisches mit ihrem kaufmännischen Wissen verbinden.

## Aufgaben und Tätigkeiten im Einzelnen

- Anforderungen der Kunden analysieren
- Kunden über IT-Lösungen beraten
- Angebote kalkulieren und erstellen
- Verträge abschließen
- Prozess- bzw. Projektmanagement für Kundenaufträge übernehmen
- technische Umsetzung der Aufträge veranlassen, begleiten bzw. selbst durchführen, z.B. Hardware beschaffen, Software programmieren, Datenbanken und Netze einrichten, Testläufe durchführen
- kaufmännische Umsetzung der Aufträge veranlassen, begleiten bzw. selbst durchführen, z.B. Controlling, Abrechnung und Buchführung
- IT-System und -Anwendungen in Betrieb nehmen und an den Kunden übergeben
- Kunden in die Bedienung einweisen, Anwenderschulungen durchführen
- im Marketing mitwirken, z.B. Markt analysieren, Produkte planen, Vertriebskonzepte erarbeiten
- technischen Einkauf übernehmen

## Arbeitsbereiche/Branchen

Fachberater/innen für Vertrieb finden Beschäftigung

- bei IT-Dienstleistern
- bei Software- und Datenbankanbietern
- bei Herstellern von Geräten der Datenverarbeitung und Telekommunikationstechnik
- in der IT-Beratung
- in Unternehmen des Maschinen- und Fahrzeugbaus sowie der Elektrobranche

## Branchen im Einzelnen

- EDV-Dienstleister
  - Erbringung von Beratungsleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie, z.B. Softwareentwicklung, Systemhäuser
  - Betrieb von Datenverarbeitungseinrichtungen für Dritte, z.B. Multimedia-Dienste
- Software-, Datenbankanbieter
  - Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten



- Programmierungstätigkeiten
- Webportale
- Informations-, Telekommunikationstechnik
  - Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und peripheren Geräten
  - Herstellung von Geräten und Einrichtungen der Telekommunikationstechnik
  - Telekommunikation
- Unternehmensberatung
  - Unternehmensberatung, hier: EDV-Beratung
- Metall, Maschinenbau, Feinmechanik, Optik
- Fahrzeugbau, -instandhaltung
- Elektro

## Arbeitsorte

Fachberater/innen für Vertrieb arbeiten in erster Linie

- in Büroräumen

Darüber hinaus arbeiten sie ggf. auch

- beim Kunden
- in IT-Schulungsräumen
- in Besprechungsräumen

## Arbeitsgegenstände/Arbeitsmittel

**Büroausstattung, Computertechnik und Software**, z.B.: PC, Drucker, Scanner, Internet, Telekommunikationsgeräte, Anwendersoftware, Betriebssysteme, Client-Server-Systeme, Applikationen, Virenschutzprogramme, Präsentationsprogramme, Projektmanagement-Software

**Unterlagen**, z.B.: Softwaredokumentationen, Schulungsmaterial, Benutzerhandbücher, Kalkulationen, Angebote, Verträge, Planungs- und Organisationspläne, Marketingkonzepte, Präsentationen, Fachliteratur, Rechtsvorschriften

## Arbeitssituation

Fachberater/innen für Vertrieb arbeiten viel am Computer, sei es, um im Büro Angebote zu erstellen oder beim Kunden die kundenspezifischen Anforderungen aufzunehmen. Ihre Kunden besuchen sie vor Ort oder nehmen auf Messen und Ausstellungen Kontakt zu ihnen auf. Bei den Kundenterminen richten sie sich nach den zeitlichen Möglichkeiten ihrer Kunden und arbeiten z.B. abends.

Fachberater/innen für Vertrieb analysieren mit Sorgfalt die kundenspezifischen Anforderungen an ein IT-Projekt und kalkulieren mit Blick auf Kosten und Erträge Angebote. Sie verstehen es, rasch Kontakt mit Interessenten aufzunehmen und gehen serviceorientiert auf die Wünsche der Kunden ein. Bei Präsentationen oder Schulungen stellen sie auch schwierige Sachverhalte verständlich und zielgruppenorientiert dar.

## Arbeitsbedingungen im Einzelnen

- Bildschirmarbeit (z.B. Angebote erstellen oder Software den Anforderungen des Kunden anpassen)



- Arbeit mit technischen Geräten, Maschinen und Anlagen (z.B. Hard- und Software beim Kunden einrichten)
- Arbeit in Büroräumen
- häufige Abwesenheit vom Wohnort (z.B. mehrtägige Kundenbesuche, Messen)
- unregelmäßige Arbeitszeiten (z.B. auch kurzfristig umgeplante Besprechungstermine bei Kunden wahrnehmen)
- Kundenkontakt (z.B. den Kunden Handhabung, Funktion, Wirtschaftlichkeit und sonstige Vorteile einer IT-Lösung erklären)

## Verdienst/Einkommen

Beispielhafte tarifliche Bruttogrundvergütung (monatlich): € 3.135 bis € 3.646

### Quelle:

**Tarifsammlung des Bayerischen Staatsministeriums für Arbeit und Soziales, Familie und Integration** bla Hinweis: Diese Angaben dienen der Orientierung. Ansprüche können daraus nicht abgeleitet werden.

## Zugang zur Tätigkeit

In der Regel benötigt man einen Abschluss als Fachberater/in für Vertrieb.

## Zugangsberufe/Zugangstätigkeiten

- Fachberater/Fachberaterin für Vertrieb (Ausbildung)
- Informations- und Telekommunikationssystem-Kaufmann/Informations- und Telekommunikationssystem-Kauffrau

## Unmittelbare Job- und Besetzungsalternativen

Im Folgenden werden Berufe oder Tätigkeiten genannt, die Ähnlichkeiten zum Ausgangsberuf aufweisen. Diese Berufe stellen für Bewerber, die in ihrem erlernten Beruf keine freie Stelle finden, eine mögliche Alternative dar. Darüber hinaus können Arbeitgeber Fachkräfte dieser Berufe als Alternativen für die Besetzung einer Arbeitsstelle im Ausgangsberuf in Betracht ziehen.

Manche Alternativberufe umfassen nur Teiltätigkeiten des Ausgangsberufs, andere erfordern eine Einarbeitungszeit, die im Einzelfall unterschiedlich lang sein kann.

Folgende unmittelbare Beschäftigungs- und Besetzungsalternativen bieten sich für den Beruf Fachberater/in für Vertrieb an:

### Job- und Besetzungsalternativen

für die Gesamttätigkeit (i.d.R. kurze Einarbeitung):

- Informations- und Telekommunikationssystem-Kaufmann/Informations- und Telekommunikationssystem-Kauffrau

für Teiltätigkeiten und berufliche Einsatzmöglichkeiten (mit/ohne Einarbeitung):

- Anwendungsberater/Anwendungsberaterin



in angrenzenden Berufen:

- Assistent/Assistentin für Informatik (Wirtschaftsinformatik)
- Informatikkaufmann/Informatikkauffrau
- Kaufmännischer Assistent/Wirtschaftsassistent / Kaufmännische Assistentin/Wirtschaftsassistentin - Informationsverarbeitung

Eine Aufstellung aller möglichen Verwandtschaftsstufen findet man hier:

**Erläuterungen zu den einzelnen Verwandtschaftsstufen**

## Weitere Jobalternativen (Bewerbersicht)

Folgende weitere Beschäftigungsalternativen bieten sich für den Beruf Fachberater/in für Vertrieb an:

### Tätigkeitsfeld Softwareentwicklung

- Fachberater/Fachberaterin für Softwaretechniken
- Fachberater/Fachberaterin für integrierte Systeme

Gemeinsamkeiten:

- Kundenbedarf analysieren
- kundenspezifische IT-Lösungen konzipieren und realisieren
- Kunden und Anwender beraten

Hinweis: Die genannten Jobalternativen erfordern ggf. eine längere Einarbeitung, eine Zusatzausbildung oder eine neue Ausbildung, die allerdings oft verkürzt absolviert werden kann.

## Weitere Besetzungsalternativen (Arbeitgebersicht)

Folgende weitere Besetzungsalternativen bieten sich für den Beruf Fachberater/in für Vertrieb an:

### Tätigkeitsfeld Softwareentwicklung

- Fachberater/Fachberaterin für Softwaretechniken
- Fachberater/Fachberaterin für integrierte Systeme

Gemeinsamkeiten:

- Kundenbedarf analysieren
- kundenspezifische IT-Lösungen konzipieren und realisieren
- Kunden und Anwender beraten

Hinweis: Die genannten Besetzungsalternativen erfordern ggf. eine Einarbeitung, die im Einzelfall unterschiedlich lang sein kann.

## Berufliche Einsatzmöglichkeiten

Berufliche Einsatzmöglichkeiten im Tätigkeitsfeld **IT-Anwendungsberatung, -Training**

- ERP-Berater/ERP-Beraterin - ERP-Consultant
- Anwendungsberater/Anwendungsberaterin



## Weiterbildung (beruflicher Aufstieg)

**Aufstiegsweiterbildung** bietet die Möglichkeit, beruflich voranzukommen und in Führungspositionen zu gelangen (z.B. durch eine Weiterbildung als Betriebswirt/in für Informationsverarbeitung oder die Prüfung als Fachwirt/in für Computer-Management).

Ein **Studium** eröffnet weitere Berufs- und Karrierechancen (z.B. durch einen Bachelorabschluss im Studienfach Informatik oder Technischer Vertrieb).

Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch ohne schulische Hochschulzugangsberechtigung ein Studium möglich. Weitere Informationen:

### Zugang zur Hochschule in den einzelnen Bundesländern

Internet:

[http://www.kmk.org/fileadmin/veroeffentlichungen\\_beschluesse/2014/2014\\_08\\_00-Synopse-Hochschulzugang-berufl\\_Qualifizierter.pdf](http://www.kmk.org/fileadmin/veroeffentlichungen_beschluesse/2014/2014_08_00-Synopse-Hochschulzugang-berufl_Qualifizierter.pdf)

## Existenzgründung

Fachberater/innen für Vertrieb können sich z.B. mit einem IT-Serviceunternehmen, IT-Handelsbetrieb oder IT-Consulting-Büro selbstständig machen.

In diesen Bereichen ist auch eine Selbstständigkeit als Franchisenehmer/in möglich.

Informationen zur Existenzgründung z.B. durch

- Bundesverb. Informationswirt., Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) 640144 10047  
Albrechtstraße 10 10117 Berlin D +49.30.275760 +49.30.27576409  
Internet: <https://www.bitkom.org>  
[bitkom@bitkom.org](mailto:bitkom@bitkom.org)

## Interessen

Folgende Interessen sind wichtig und hilfreich, um diesen Beruf erlernen und ausüben zu können.

- **Interesse an kaufmännisch-organisatorischen Tätigkeiten**
  - z.B. Entwickeln von Marketingkonzepten für IT-Lösungen, um einen gezielten und erfolgreichen Einsatz aller absatzpolitischen Instrumente zu erreichen
  - z.B. Erstellen von Kosten- und Gewinnkalkulationen, um Geschäftsprozesse wirtschaftlich und effizient zu gestalten
  - z.B. Erstellen von Angeboten und Abschließen von Kaufverträgen
- **Interesse an sozial-beratenden Tätigkeiten**
  - z.B. dienstleistungsorientiertes Beraten von Kunden und Auftraggebern über die Leistungen und Aufwände für kundenspezifische IT-Systeme
  - z.B. zielgruppenorientiertes Einweisen und Schulen von IT-Anwendern
- **Interesse an theoretisch-abstrakten Tätigkeiten**
  - z.B. Erstellen eines Softwarekonzepts für die Betriebsdatenerfassung
- **Interesse an verwaltend-organisatorischen Tätigkeiten**
  - z.B. Erstellen und Auswerten von Verkaufsstatistiken und Diagrammen

## Arbeits- und Sozialverhalten

Einige Merkmale des Arbeits- und Sozialverhaltens sind gleichermaßen für alle Berufe relevant und werden deshalb nicht gesondert erwähnt. Hierzu gehören: Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, Kritikfähigkeit



sowie angemessene Umgangsformen. Zusätzlich werden die nachfolgend genannten berufsspezifischen Merkmale benötigt, um diesen Beruf ausüben zu können.

- Leistungs- und Einsatzbereitschaft (z.B. Erkennen von Arbeitsengpässen bei der Betreuung von Kunden und bereitwilliges Übernehmen von Beratungsgesprächen zur Bewältigung des Engpasses)
- Sorgfalt (z.B. exaktes Erstellen von Kosten- und Gewinnkalkulationen; fehlerfreies Auswerten von Verkaufsstatistiken und Diagrammen)
- Selbstständige Arbeitsweise (z.B. eigenständiges Erarbeiten kundenspezifischer IT-Lösungen)
- Flexibilität (z.B. Reagieren auf veränderte Marktbedingungen und Käuferwünsche)
- Lernbereitschaft (z.B. sich auf dem Laufenden halten über neue Vertriebsmethoden und Marketingkonzepte)
- Psychische Belastbarkeit (z.B. Arbeiten unter Zeitdruck, Kostendruck, Konkurrenzdruck)
- Kommunikationsfähigkeit (z.B. umfassendes und ausführliches Beraten von Kunden; Erklären von Handhabung, Funktion, Wirtschaftlichkeit und sonstigen Vorteilen der IT-Lösungen)
- Kontaktbereitschaft (z.B. schnelles Herstellen und Halten des Kontakts zu Kunden)
- Selbstsicherheit (z.B. sicheres und souveränes Auftreten bei Präsentationen und Produktdemonstrationen bei Firmen, auf Messen, Ausstellungen und anderen Veranstaltungen)
- Freundlich-gewinnendes Wesen (z.B. freundliches und angenehmes Auftreten zur Festigung der Kundenbindung)
- Kunden- und Serviceorientierung (z.B. bei der Implementierung einer IT-Lösung auf die Wünsche des Kunden eingehen)
- Verhandlungsgeschick (z.B. effizientes Führen von Angebotsverhandlungen mit Kunden, dabei die eigenen Interessen vertreten und gleichzeitig kompromissbereit sein)
- Durchsetzungsvermögen (z.B. Durchsetzen von neuen Marketingkonzepten gegenüber der Geschäftsleitung)

## Fähigkeiten, Kenntnisse und Fertigkeiten

Folgende Fähigkeiten, Kenntnisse und Fertigkeiten werden benötigt, um den Beruf lernen und ausüben zu können. Bei einigen Fähigkeiten wird ein Ausprägungsgrad genannt. Dieser gilt für den mittleren oder typischen Vertreter dieses Berufes.

### Fähigkeiten

- Leicht überdurchschnittliches allgemeines intellektuelles Leistungsvermögen
- Leicht überdurchschnittliches rechnerisches Denken (Beispiele siehe unter Kenntnisse und Fertigkeiten)
- Leicht überdurchschnittliches sprachliches Denken (Beispiele siehe unter Kenntnisse und Fertigkeiten)
- Kaufmännische Befähigung (z.B. Erkennen von Absatzchancen und Marktentwicklungen; Überwachung der Kostenentwicklung; Gewinnen und Binden von Kunden)
- Befähigung zum Planen und Organisieren (z.B. Planen, Vorbereiten und Umsetzen von Marketingkonzepten; Aufbau und Optimierung von Vertriebsorganisationen)

Darüber hinaus werden folgende Fähigkeiten benötigt, die auch für die Ausübung der Tätigkeiten in den einschlägigen Ausbildungsberufen erforderlich sind:

- Merkfähigkeit (z.B. Einprägen von Gesichtern, Namen, Wünschen und Anforderungen von Kunden)

Hinweis: Die Ausprägungsgrade beziehen sich auf Personen mit Hauptschulabschluss.

### Kenntnisse und Fertigkeiten

- Rechenfertigkeiten (z.B. Erstellen von Kosten- und Gewinnkalkulationen; Erstellen und Auswerten von Verkaufsstatistiken und Diagrammen)



- Verständnis für mündliche Äußerungen (z.B. Verstehen der Kundenwünsche in einem Beratungsgespräch)
- Mündliches Ausdrucksvermögen (z.B. Führen von Gesprächen mit Lieferanten oder Kollegen und Kolleginnen)
- Textverständnis (z.B. Lesen und Verstehen von Prospekten und Produktbeschreibungen sowie Rechts- und Fachtexten)
- Schriftliches Ausdrucksvermögen und Rechtschreibsicherheit (z.B. Führen des Schriftverkehrs mit Kunden; Erstellen von Produktbeschreibungen und Schulungsunterlagen)

## Charakteristische körperliche Anforderungen

Die Ausübung des Berufs kann folgende körperliche Anforderungen mit sich bringen. Die Angaben müssen nicht zwingend für jedes Tätigkeitsprofil oder jede berufliche Einsatzmöglichkeit gelten.

- Feinmotorik der Hände und Finger (z.B. Schreivarbeiten am Computer erledigen)
- Ungestörtes Sprechvermögen (z.B. Präsentationen und Produktdemonstrationen bei Firmen, auf Messen, Ausstellungen und anderen Veranstaltungen durchführen)
- Nahsehvermögen - auch korrigiert (z.B. Absatzpläne, Bestellformulare und Übersichten lesen)
- Hörvermögen und Sprachverständnis (z.B. telefonische Anfragen zu Serviceangeboten, Leasing- sowie Teilzahlungsmöglichkeiten beantworten)
- (Intaktes) Belastbares Nervensystem (z.B. häufige Dienstreisen; mit schwierigen Kunden umgehen)

Hinweis: Diese Informationen bilden keine Grundlage für rechtliche Schritte und sind nicht im Sinne einer medizinischen Eignungsfeststellung zu verstehen. Die tatsächliche körperliche Eignung muss im Einzelfall durch eine ärztliche Untersuchung festgestellt werden.

## Berufsrelevante gesundheitliche Einschränkungen

Folgende gesundheitliche Einschränkungen könnten bei der Ausübung des Berufs zu Problemen führen. Die Angaben müssen nicht zwingend für jedes Tätigkeitsprofil oder jede berufliche Einsatzmöglichkeit gelten. Immer häufiger gibt es zudem Möglichkeiten, Einschränkungen beispielsweise durch technische Hilfsmittel zu kompensieren.

- Eingeschränkte Feinmotorik der Hände und Finger (z.B. Schreivarbeiten am Computer erledigen)
- Sprachstörung, Sprachfehler (z.B. Präsentationen und Produktdemonstrationen bei Firmen, auf Messen, Ausstellungen und anderen Veranstaltungen durchführen)
- Nicht korrigierbare Sehschwäche für die Nähe (z.B. Absatzpläne, Bestellformulare und Übersichten lesen)
- Hörminderung, Schwerhörigkeit, Taubheit, Hörstörung, chronische Ohrenleiden (z.B. telefonische Anfragen zu Serviceangeboten, Leasing- sowie Teilzahlungsmöglichkeiten beantworten)
- Schwere vegetative oder nervliche Erkrankungen (z.B. häufige Dienstreisen; mit schwierigen Kunden umgehen)

Hinweis: Diese Informationen bilden keine Grundlage für rechtliche Schritte und sind nicht im Sinne einer medizinischen Eignungsfeststellung zu verstehen. Die tatsächliche körperliche Nichteignung muss im Einzelfall durch eine ärztliche Untersuchung festgestellt werden.

## Kompetenzen

Kernkompetenzen, die man während der Ausbildung erwirbt:

- Anwenderberatung, Anwender-Support (IT)





- Hardwareinstallation, Softwareinstallation
- Informationstechnik, Computertechnik
- IT-Service-Management nach ITIL
- Kalkulation
- Kundenangebote erstellen
- Kundenberatung, -betreuung
- Projektmanagement
- Technischer Vertrieb
- Vertrieb

Weitere Kompetenzen, die für die Ausübung dieses Berufs bedeutsam sein können:

- Controlling
- Datenschutz
- EDV-Anwender-Training
- Internet-, Intranettechnik
- Marketing
- Netzwerkadministration, -management, -organisation
- Präsentation
- Programmieren
- Softwaretechnik, Software-Engineering
- Systembetreuung, Systemadministration, Systemverwaltung
- Systemsoftware (Entwicklung, Programmierung, Analyse)
- Vertragsrecht

Weitere relevante Fertigkeiten und Kenntnisse:

- Kompetenzgruppe "Betriebssysteme"
- Kompetenzgruppe "Datenbanken, Datenverwaltungssysteme"
- Kompetenzgruppe "Netzwerktechnik"
- Kompetenzgruppe "Programmiersprachen, Programmbibl., Entwicklungsumgebungen"

## Medien

Informationsangebote der Bundesagentur für Arbeit

- **Ausbildungsfilm IT-System-Kaufmann/-frau**  
Internet: <http://www.berufe.tv/ausbildungsberufe/wirtschaft-und-verwaltung/it-system-kaufmann-frau/>

Weitere Informationsangebote

- **absatzwirtschaft** Meedia  
Internet: <http://www.absatzwirtschaft.de>  
Portal mit gleichnamiger Fachzeitschrift
- **Computerwoche** IDG Business Media  
Internet: <https://www.computerwoche.de>  
Portal mit gleichnamiger Fachzeitschrift



- **e & i Elektrotechnik und Informationstechnik** Springer  
Internet: <https://link.springer.com/journal/502>
- **Sales Excellence** Springer  
Internet: <https://www.springerprofessional.de/sales-excellence/3404820>  
Zeitschrift für Handelsvermittlung und Vertriebsmanagement  
<https://www.springerprofessional.de/sales-excellence/3404820?searchResult=1.Sales%20Excellence&searchBackButton=true>
- **VertriebsManager** Quadriga Media Berlin  
Internet: <https://www.vertriebsmanager.de>  
Portal des Organs des Bundesverbandes der Vertriebsmanager (BdVM)
- **W&V - Werben & Verkaufen** W&V  
Internet: <https://www.wuv.de>  
Portal mit gleichnamiger Fachzeitschrift

## Verbände und Organisationen

- Berufsgenossenschaft Handel und Warenlogistik (BGHW) Mannheim 68145 M5 7 68161 Mannheim D  
+49.621.1830 +49.621.1835191  
Internet: <https://www.bghw.de/info@bghw.de>
- Bundesverb. Informationswirt., Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) 640144 10047  
Albrechtstraße 10 10117 Berlin D +49.30.275760 +49.30.27576409  
Internet: <https://www.bitkom.org/bitkom@bitkom.org>
- Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) Am Weidendamm 1A 10117  
Berlin D +49.30.59009950 +49.30.590099519  
Internet: <https://www.bga.de/start/info@bga.de>
- Gesellschaft für Informatik e.V. (GI) Ahrstraße 45 53175 Bonn D +49.228.302145 +49.228.302167  
Internet: <https://gi.de/bonn@gi.de>
- ver.di - Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft Paula-Thiede-Ufer 10 10179 Berlin D +49.30.69560  
+49.30.69563141  
Internet: <https://www.verdi.de/info@verdi.de>
- Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e.V. (VDE) Stresemannallee 15 60596  
Frankfurt D +49.69.63080 +49.69.63089865  
Internet: <https://www.vde.com/de/service@vde.com>

## Stellen- und Bewerberbörsen

- **BITKOM Jobworld**  
Internet: <http://www.stepstone.de/includes/listing/de/pb/bitkom/index.cfm>  
Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.
- **HORIZONTjobs**  
Internet: <https://www.horizontjobs.de>



Jobbörse für Marketing, Werbung, Kommunikation und Medien

- **IT-Positionen.de**  
Internet: <https://www.it-positionen.de>
- **IT-Treff**  
Internet: <https://www.it-treff.de/it-jobs/stellenangebote>
- **Marketing-Stellenmarkt.de**  
Internet: <https://www.marketingstellenmarkt.de>
- **salesjob**  
Internet: <https://www.salesjob.de/>  
Jobbörse für den Vertriebssektor
- **simply sales jobs**  
Internet: <https://www.simplysalesjobs.co.uk>  
Jobbörse für Verkauf und Vertrieb
- **VertrieblerMarkt.de**  
Internet: <http://www.vertrieblermarkt.de/>
- **Vertriebsjobs.de**  
Internet: <https://www.vertriebsjobs.de/index.php?id=1928>
- **VertriebsKARRIERE**  
Internet: <http://www.vertriebskarriere.de/stellensuche/>
- **W&V - Werben & Verkaufen Stellenmarkt**  
Internet: <https://stellenmarkt.wuv.de>