



Jaroslav

Jak to vidím



- » komunikuji s klienty o nových zakázkách a zajišťuji, aby se úspěšně připravily a rozběhly (vč. zpracování finanční i technické části nabídek)
- » obchod IT zakázek je u nás součástí práce seniorních lidí na IT pozicích – např. u mě v rámci práce technologického architekta

Nejvíce mě z práce baví



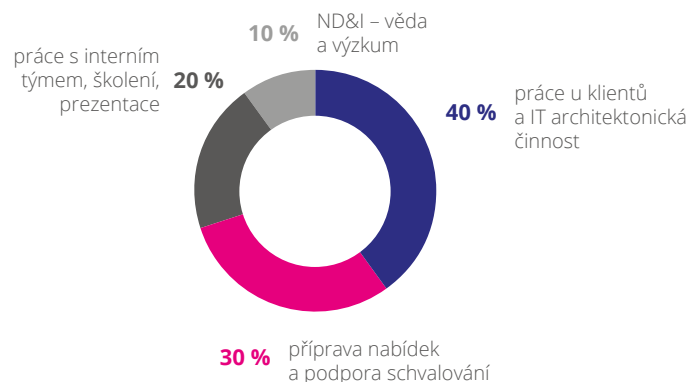
1. práce s nejlepšími lidmi, kteří dokážou dodávat úspěšné projekty
2. rozmanitá práce pro různé klienty
3. neomezený přístup k novým technologiím

Moc mě z pracovních činností nebaví



1. klasické korporátní procesy, papírování
2. přemíra cestování, která může být časem únavná
3. administrativa – sepisování bločků

Rozdělení mého pracovního času



*prezentace nabídek
schůzky s klienty
příprava nabídek
pricing služeb
příprava architektury návrhu*

Můj typický pracovní den



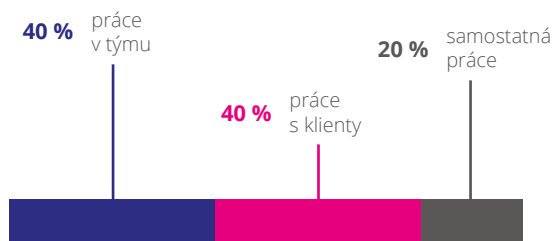
- » většinu času trávím přímo u klientů (v ČR i v zahraničí)
- » den zahajuji kontrolou emailů a úkolů
- » následují schůzky a „agilní ceremonie“
- » řídím nebo se účastním workshopů k designu zakázek
- » zbytek dne připravuji finanční nabídky a jejich prezentace, diskutuji je s nákupními odděleními klientů

Můj typický pracovní týden



- » součástí mé práce je hodně zahraničních cest (často i 3 týdne na otočku)
- » pátky se snažím věnovat lokálním projektům klientů v Praze

Samostatnost vs. týmovost práce



Nejvíc komunikuji s

- » s business zadavateli na straně klienta
- » s nákupním oddělením na straně klienta
- » s technickým IT týmem na straně klienta
- » s právníky na straně klienta
- » s IT konzultanty
- » s business konzultanty

JAK ZÍSKAT POZICI

Ideální člověk na tuto pozici je

1. empatický
2. strukturovaně cílevědomý
3. nekonfliktně komunikativní



Hard skills

1. BSS/OSS systémy, platformy (AWS, Google, Salesforce), IT architektura
2. procesní a projektové řízení (praxe s waterfall/agile)
3. office tools včetně zvládnutí grafiky



Soft skills

1. prezentační dovednosti
2. komunikace



Mezioborová inspirace

- Z jakého oboru
- » psychologie
- Jaká dovednost/znalost
- » komunikační dovednosti
 - » vyjednávání



Práci mi pomohlo získat



Během přípravy na pohovor

- » obecně doporučuji trénovat na inteligenční test (zpracovávat si logické, matematické úlohy, které v těchto testech jsou)

Během pohovoru

- » otevřenost
- » klid

Doporučení těm, kdo mají o tuto pozici zájem



- » nestylizuj se do někoho, kým nejsi (be yourself)

Studuj, uč se

- » obecný přehled v IT i business trendech
- » expertní znalost funkční, či technické oblasti např. platformy jako AWS, Google

Zkoušej v praxi

- » projdi si klasickými technickými pozicemi
- » vhodná může být také praxe business analytika nebo projektového manažera
- » pomoci může také praxe ve vlastním B2B prodeji, v retailu, ...

SALES IN IT

ROZDÍL ÚROVNĚ

Junior



- » junior u nás ve firmě na IT prodejních aktivitách nepracuje, postupně je ale může podporovat např. ve formě spolupráce na psaní nabídek

Senior



- » vede prodejní aktivity a je zodpovědný za zakázky jako celek
- » zodpovídá za konkrétní klienty, za kompletní přípravu nabídek, za plánování financí

Průměrný posun z juniora na seniora

- » 3–5 roky

BUDOUCNOST

Vývoj pozice za 3-5 let



- » vzhledem k tomu, že IT prostředí je aktuálně velmi kompetitivní, část obchodu/prodeje bude hrát čím dál podstatnější roli

Doporučené vzdělávání pro budoucnost

- » je nutné neustále se vzdělávat jak v tech trendech, tak v trendech v obchodu (konkrétně v oblasti přípravy nabídek, cenotvorby, schvalovacích procesů, ale i metodiky prodeje)