

Секция «Экономические и правовые профессии в цифровом государстве (для студентов СПО)»

Менеджер продаж: развитие специальности в условиях цифровой экономики

Научный руководитель – Колобова Елена Владимировна

Ренкас З.В.¹, Трефилова А.А.²

1 - Санкт-Петербургский технический колледж управления и коммерции, Saint Petersburg, Россия, *E-mail: renkaszlata9@gmail.com*; 2 - Санкт-Петербургский технический колледж управления и коммерции, Saint Petersburg, Россия, *E-mail: alenatrefilova776@gmail.com*

В условиях формирования цифрового общества, где технологии стремительно проникают в жизнь людей, возникла необходимость в создании новой формы экономического развития, основанной на использовании информационных и коммуникационных технологий. Такой формой является цифровая экономика, представляющая систему социокультурных и экономических отношений, взаимодействие которых основано на использовании информационных технологий.

Государство активно поддерживает развитие в данном направлении через национальные проекты «Цифровая экономика 2019–2024» и «Экономика данных 2024–2030», где особое внимание уделяется работе с инфраструктурой, правовой базой, технологиями, управлением, безопасностью и кадрами для цифровой экономики [2]. По расчетам ИСИ-ЭЗ НИУ ВШЭ и данным Росстата затраты на развитие цифровой экономики в 2021 году составили 2947 млрд рублей, что на 30% больше, чем в 2020 [3].

Реалии повсеместного применения цифровых решений сопряжены с развитием и масштабированием технологий автоматизации продаж, которые за последние несколько лет стали эффективным инструментом развития бизнеса. Вместе с тем, непрерывное их совершенствование в условиях отсутствия специалистов не способно в полной мере обеспечить планируемый эффект от внедрения.

Целью работы является переосмысление роли менеджера продаж как специалиста, требования к квалификации которого в условиях цифровой экономики претерпели значительные изменения. Для достижения цели предстояло решить следующие задачи:

1. Сформировать представление об уровне цифровизации отрасли розничной и оптовой торговли;
2. Оценить потребность отрасли в специалистах, одновременно компетентных в области цифровых технологий и продаж;
3. Проанализировать актуальные вакансии на должность менеджера продаж и выявить ключевые требования, предъявляемые к соискателям.

Неотъемлемой составляющей цифровой экономики является электронная коммерция (E-commerce). Она позволяет бизнесу решать широкий перечень задач от запуска и масштабирования до расширения географии продаж, а потребителю – получить доступ к широкому ассортименту товаров и услуг почти из любой точки мира. Уже в 2021 году более 80% российских организаций в сфере оптовой и розничной торговли имели фиксированный широкополосный доступ в интернет для поддержания своих внутренних и внешних цифровых сервисов, баз данных, онлайн-платформ, и эта цифра продолжает расти [3].

Динамичные изменения в современных технологиях автоматизации продаж таких как: средства анализа данных; маркетинговые инструменты для продвижения через соцсети; комплексные средства поиска, анализа, прогноза; средства Machine Learning, а также повсеместное использование систем управления клиентскими отношениями (CRM), онлайн версий магазинов, персонализированных предложений и программ лояльности привело к глубоким переменам как в бизнес-моделях компаний, так и в поведении потребителей.

Сейчас привлечение внимания человека – сложная задача, следовательно, способность эффективно использовать это внимание приобретает ключевое значение для достижения успеха в конкурентной борьбе. В таких условиях роль классического менеджера продаж стала устаревать и тому несколько причин: развитие технологий и новых методов работы; функции, выполняемые классическим менеджером, могут быть замещены автоматической системой, которая будет работать более точно и эффективно; в цифровом обществе потребители уже не так нуждаются в помощи и поддержке менеджера при выборе товара, как ранее. Именно поэтому специалисты, обладающие навыками управления продажами в цифровой среде, становятся все более востребованными. Специалист, ответственный за развитие интернет-продаж, а также за оптимизацию цифровых каналов – это digital менеджер или менеджер цифровых продаж. Он использует интернет-ресурсы, социальные медиа, электронную почту и другие онлайн-платформы или программные продукты для привлечения и удержания клиентов.

На основе данных о вакансиях, размещенных на HeadHunter, среди ключевых компетенций менеджера цифровых продаж можно выделить: разработку механизмов продвижения товара через интернет; умение адаптироваться к различным социальным платформам, сетевым сообществам; разработку стратегий монетизации на цифровых рынках; повышение эффективности, в том числе за счет автоматизации и интеграции больших данных; навыки работы с аналитическими инструментами, такими как Google Analytics или другими системами мониторинга и анализа данных.

Потребность в специалистах с таким набором навыков с каждым годом будет увеличиваться. На основе данных HeadHunter было выявлено, что зарплата digital менеджера наиболее востребованных уровней – Middle и Senior в г. Санкт-Петербурге на начало 2024 года составляет в среднем от 185 000 рублей. В 2023 году Минцифры оценили дефицит кадров в ИТ в России в 500–700 тысяч человек [1].

Существует ряд мер, направленных на преодоление кадрового голода цифровой экономики таких как: действующие проекты «Цифровые профессии» и «Искусственный интеллект», оказание финансовой поддержки при обучении или повышении квалификации в области ИТ, выделение дополнительных 580 тыс. бюджетных мест в образовательных учреждениях, открытие в вузах «цифровых кафедр» [2]. Последние уже открыты в 115 вузах страны, однако в большинстве своем не обладают предъявляемым к ним требованиям по уровню качества ввиду отсутствия преподавателей-практиков, постоянно актуализирующих свои компетенции в данной области. Такие высококвалифицированные специалисты, как правило, работают в крупнейших компаниях-лидерах рынка или госкорпорациях. Их привлечение в образовательные учреждения – задача, которую также необходимо держать в фокусе.

Менеджер цифровых продаж – профессия будущего, востребованная уже сейчас, так как относится к категории смежных специальностей. Появление ИТ – составляющей в ряде профессий – неотъемлемая часть существующей реальности, успешная адаптация к которой во многом определяет успех в решении многих задач.

Источники и литература

- 1) В Минцифры оценили дефицит кадров в ИТ-отрасли // РИА Новости — государственное информационное агентство. — URL: <https://ria.ru/20230816/razrabotchiki-1890468888.html> (дата обращения: 14.02.2024);
- 2) Официальный сайт Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. — URL: https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/?utm_referrer=https%3a%2f%2fyandex.ru%2f (дата обращения: 13.02.2024);

- 3) Цифровая экономика: 2023 : краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, Ц75 С.А. Васильковский, К.О. Вишнеvский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2023. – 120 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-2744-3 (в обл.).