



Ein Arbeitstag im Leben eines IT-Systemkaufmanns/ einer IT-Systemkauffrau

von Marcel Vollheit, Azubi zum IT-Systemkaufmann im 1. Lehrjahr

Um Dir einen Eindruck von der Arbeit eines IT-Systemkaufmannes/ einer IT-Systemkauffrau zu vermitteln, beschreibe ich Dir einen möglichen Arbeitstag aus diesem Berufsfeld.

Stell Dir vor, Du kommst morgens ins Büro und checkst als erstes Deine E-Mails. Bestimmt hat Dir ein Hersteller wie HP, Fujitsu oder Microsoft eine E-Mail geschickt, in der ein neues Produkt vorgestellt wird, das in **Zukunft** auf dem Markt erscheinen soll.

Du bekommst schon vorher die Gelegenheit, dieses Produkt kennen zu lernen und Dich mit der neuen **Technologie** vertraut zu machen, damit Du dieses auch deinen **Kunden** verkaufen kannst.

Und da ruft auch schon der erste Kunde an. Herr Müller von der Anwaltskanzlei Mustermann & Partner ist am Apparat und braucht für sein neues Unternehmen eine komplette **IT-Landschaft**, um die täglichen Aufgaben effektiv und komfortabel zu erledigen.

Du vereinbarst einen Termin mit dem Kunden, um Dir ein genaues Bild von der räumlichen und strukturellen Umgebung zu machen. Der **Kundentermin** bietet Dir die Möglichkeit, Dich und das Unternehmen zu präsentieren und zu sehen, welches Produkt bzw. welche **IT-Lösung** für Herrn Müller geeignet ist. Vor Ort führt ihr dann ein lockeres Gespräch und Du fragst Herrn Müller, was er mit seinem neuen **Netzwerk** machen möchte. Da Herr Müller nicht alle Optionen und Technologien kennt, kannst du ihn kompetent **beraten** und ihm **erklären**, welche Lösungen es gibt. Nachdem Du Dir ein Bild von der Situation gemacht hast, möchte Herr Müller, dass Du ihm ein **Angebot** für seine IT-Landschaft schreibst.

Nun ist es Deine Aufgabe, geeignete **Komponenten** zu finden, damit Herr Müller langfristig mit seiner neuen Lösung zufrieden ist und arbeiten kann. Da seine Kanzlei viele wichtige Dokumente von Klienten hat, die sicher verwahrt und verwaltet werden müssen, spielt die **Sicherheit und Zuverlässigkeit der Systeme** eine wichtige Rolle.

Anhand dieser und einiger anderer Eckdaten erstellst Du nun ein Angebot, das Du vorab mit der **Technikabteilung** abklärst, ob Deine Lösung auch umsetzbar ist.

Ist sie für die Technik realisierbar, kannst du dein Angebot Herr Müller zukommen lassen. Im Idealfall beauftragt er Dich Du kannst die angebotenen **Produkte** beim Hersteller bestellen. Anschließend wird ein Auftrag für die zuständige Technikabteilung ausgeschrieben, damit die Geräte vor Ort bei Herr Müller angeschlossen und installiert werden. Nachdem das erledigt ist, hältst Du **Rücksprache** mit dem Kunden, ob alles funktioniert und ob er mit der Lösung zufrieden ist.

Wenn Du ein guter IT-Systemkaufmann/ eine gute IT-Systemkauffrau bist, dann hat der Kunde nichts auszusetzen, weil Du die **Wünsche und Bedürfnisse** des Kunden beachtet hast.