KZSalesHub

B2B-продажи IT-услуг в Казахстане

Аналитический обзор рынка, структуры и зарплат

Июль 2025

KZSalesHub

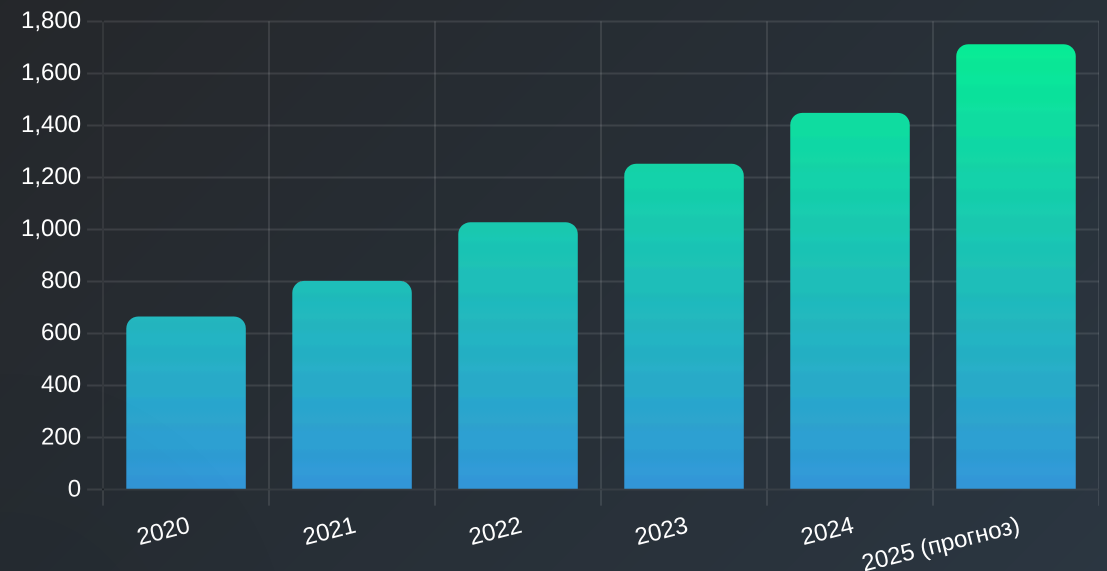
Обзор рынка IT-услуг Казахстана

1,48
трлн тенге
объем рынка

36,3%
годовой рост
IT-сектора

1200+
IT-компаний
на рынке

42%
доля B2B
в IT-услугах



Ключевые драйверы роста

- Цифровая трансформация государственного сектора с инвестициями более 120 млрд тенге в 2024 году
- Активное внедрение облачных решений в финансовом секторе (+52% рост в 2024)
- Рост спроса на кибербезопасность в связи с увеличением числа кибератак на 78% за последний год
- Развитие AI/ML решений в нефтегазовом и горнодобывающем секторах с инвестициями более 85 млрд тенге
- Увеличение спроса на интеграционные услуги в связи с модернизацией IT-инфраструктуры крупных предприятий

Структура рынка B2B-продаж по отраслям

KZSalesHub

Ключевые отрасли

Финансовый сектор (28%)
Банки и финтех инвестируют в цифровую трансформацию. Средний чек: 45-120 млн ₸.

Государственный сектор (22%)
Проекты цифровизации госуслуг. Длительный цикл продаж (6-18 месяцев).

Нефтегазовый сектор (18%)
Фокус на автоматизации процессов и аналитике данных.

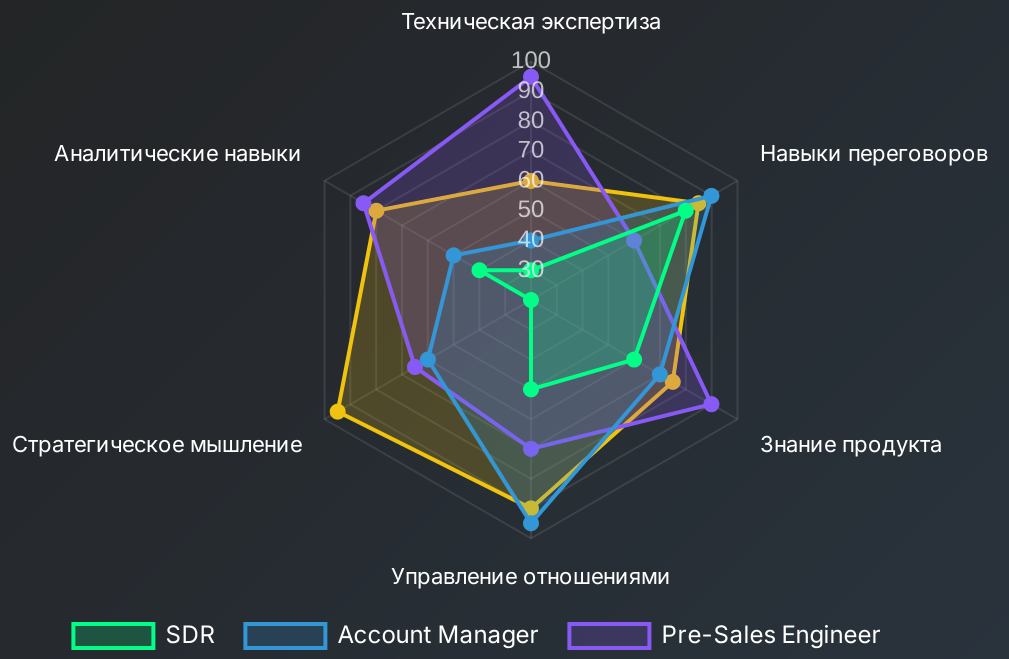
Ритейл и E-commerce (12%)
Спрос на омниканальные решения. Быстрый цикл (2-4 месяца).

Производство (10%)
Внедрение IoT-решений. Высокая чувствительность к ROI.

Другие отрасли (10%)
Телеком, здравоохранение, образование с растущим спросом на IT.

Структура ролей в B2B-продажах IT-услуг

Сравнение компетенций по ролям



Ключевые роли в B2B-продажах

Sales Development Representative

Поиск и квалификация лидов. Фокус на количестве контактов. Зарплата: 300-500 тыс. ₸

Account Manager

Развитие клиентов, кросс-продажи. Ключевой навык: построение отношений. Зарплата: 500-800 тыс. ₸

Pre-Sales Engineer

Техническая экспертиза, демонстрации. Требуется техническое знание. Зарплата: 600-1000 тыс. ₸

Business Development Manager

Стратегические продажи, крупные клиенты. Фокус на долгосрочной стратегии. Зарплата: 800-1500 тыс. ₸

KZSalesHub

Дополнительные материалы

Доступные ресурсы

Полный аналитический отчет

B2B-продажи IT-услуг в Казахстане (45+ страниц)

Детальная аналитика

Зарплатные данные по всем IT-направлениям

Структура ролей

Подробное описание всех sales-позиций

Практические рекомендации

Стратегии развития карьеры в IT-продажах

Хотите получить полный отчет?

Напишите в **чат группы канала KZSalesHub**
и получите доступ к полной версии исследования с детальной аналитикой

Благодарим за внимание!