

Sales Engineer (w/m)

ngworx.ag bietet Consulting-, Engineering- und Integrations-Dienstleistungen im Netzwerkbereich an. Neben dem Beratungsgeschäft vertreibt, integriert und betreibt ngworx.ag Netzwerkhardware- sowie Netzwerkmanagement-Lösungen von ausgewählten strategischen Partnern (Juniper Networks, Huawei, A10 Networks, Google Cloud, RAD Data Communications, PulseSecure, Infosim GmbH). Unsere Kunden sind vornehmlich Unternehmen aus dem ISP/Telco und large Enterprise-Segment in der Schweiz und in Europa.

Für unsere neuen Geschäftstätigkeiten in Österreich suchen wir eine dynamische Persönlichkeit, mit starker Eigenmotivation, hohem technischen Know-how im Netzwerkbereich, grossem Enthusiasmus für den Verkauf und einem entsprechenden Leistungsausweis.

Dein Verantwortungsbereich:

- Akquisition von Neukunden und Betreuung von Bestandskunden in Österreich
- Aufbau eines Netzwerkes in Österreich und Ausbau der Geschäftstätigkeiten
- Technische Beratungen, Lösungserarbeitungen und komplexere Abklärungen für Routing, Switching, Security, WLAN sowie den Netzwerkbereich im allgemeinen
- Ausarbeitung von massgeschneiderten Netzwerklösungen
- Bearbeiten von Kundenanfragen sowie öffentlichen Ausschreibungen
- Vorbereiten und durchführen von Präsentationen sowie Produkt/Technologie- Demos bei Kunden und an Veranstaltungen

Unsere Anforderungen:

- Überdurchschnittliche Motivation, Leistungsbereitschaft, Eigeninitiative und hohe Affinität für den Verkauf
- Hervorragende Technologiekenntnisse auf CCNP/JNCIP/HCIP-Niveau in einem der folgenden Bereiche: Enterprise/Campus-Networking (inkl. WLAN), Datacenter-Networking, Security
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Netzwerk als Sales, Presales, Sales Engineer oder System Engineer
- Selbständiges und lösungsorientiertes Arbeiten
- Freude am Kontakt mit Kunden und Lieferanten, selbstbewusstes und repräsentatives Auftreten, Fähigkeit zur zielgruppengerechten Kommunikation
- Kenntnisse einer oder mehrerer relevanten Hersteller (Juniper Networks, Cisco Systems, Huawei)
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung
- EU Staatsbürger



Deine Perspektiven:

Werde Teil eines jungen, hochmotivierten und schnell wachsenden Unternehmens mit entsprechendem Startup Spirit.

Bringe deine Ideen ein und gestalte die Zukunft des Unternehmens aktiv mit.

Wir bieten flexible Arbeitszeitmodelle, ein leistungsgerechtes Salär und intensiven Kontakt mit Herstellern, Partnern und Kunden sowie technisch anspruchsvolle und spannende Projekte mit modernsten Technologien.

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an Hr. Noam Suisa (recruiting@ngworx.ag).

Kontakt:

ngworx.ag

Noam Suisa

recruiting@ngworx.ag

+41 76 811 01 01

<http://www.ngworx.ag>