Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Zürich Metropolitan Area (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Senior Sales Engineer (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Neue Kunden- und Erweiterungsopportunitäten durch überzeugende Vermittlung unseres Data Cloud Portfolios (Backup, Recovery, Cyber-Resilienz, Datensicherheitsmanagement) an technische und geschäftliche Zielgruppen vorantreiben
- Fachkundige, massgeschneiderte technische Unterstützung während des gesamten Verkaufszyklus leisten, inklusive Discovery, Lösungsdesign, Demos und Proofs of Concept
- Technische Strategie für Enterprise-Opportunities gemeinsam mit dem Account Executive entwickeln und zur Deal-Progression sowie Gewinnstrategie beitragen
- Kunden bei der Integration unserer Produkte in bestehende Produktivumgebungen unterstützen und technische Anfragen zeitnah und professionell beantworten
- Technische Engagements wie Produktdemonstrationen, Workshops, Whitepapers, Angebote und Evaluationen leiten und unterstützen
- Kundenanforderungen und Risikobereiche identifizieren und Proofs of Concept mitgestalten, die den Mehrwert unserer Lösungen in Cyber-Resilienz und Datensicherheit aufzeigen
- Bei Gesprächen zur Verdrängung von Mitbewerbern unterstützen, indem Kundenumgebungen verstanden und unsere Lösung entsprechend positioniert wird
- Funktionsübergreifend mit Produktmanagement, Engineering und Support zusammenarbeiten, um Kundenfeedback weiterzugeben und zur Produktverbesserung beizutragen
- Bei Bedarf technische Unterstützung nach dem Verkauf oder Projektsupport leisten, um erfolgreiche Ergebnisse und Kundenzufriedenheit sicherzustellen

Was Sie ausmacht:
- Nachgewiesene Erfahrung im Pre-Sales Sales Engineering oder Solutions Consulting im Bereich Infrastruktur, Datenschutz, Sicherheit oder Cloud-Plattformen in Enterprise-Umgebungen
- Praktische Erfahrung mit Backup-, Recovery-, Datenschutz-, Storage- oder Cyber-Resilienz-Technologien über On-Prem-, Hybrid- und Cloud-Architekturen hinweg
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Datensicherheit, einschliesslich Ransomware-Resilienz, unveränderlicher Speicherung, Verschlüsselung und Zugriffskontrollen
- Vertrautheit mit Konkurrenztechnologien sowie Interesse an der Weiterentwicklung wettbewerbsorientierter Positionierungsfähigkeiten
- Erfahrung in der Begleitung von Proofs of Concept, Evaluationen und technischen Entscheidungsprozessen
- Fähigkeit, technische Architektur in klaren Kundennutzen und Geschäftsergebnisse zu übersetzen

- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Account Executives bei komplexen Verkaufszyklen mit mehreren Stakeholdern
- Nachgewiesene Fähigkeit, KI-Tools zur Steigerung der Produktivität, Optimierung von Arbeitsabläufen und Unterstützung der Entscheidungsfindung einzusetzen
- Verständnis von Beschaffungsprozessen und Deal-Dynamiken in Unternehmen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, um technische Konzepte klar an geschäftliche und technische Zielgruppen zu vermitteln
- Kollaborative Denkweise mit der Fähigkeit, komplexe Kundensituationen professionell und selbstbewusst zu managen
- Bachelorabschluss in Informatik, Ingenieurwesen, Mathematik oder vergleichbare praktische Erfahrung
- Branchenzertifizierungen in Cloud-, Daten- oder verwandten Technologien von Vorteil
- Englischkenntnisse erforderlich (fliessend in Wort und Schrift im professionellen Umfeld)
- Reisebereitschaft nach Bedarf

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits