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:
Schwyz (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

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

Ihr Aufgabengebiet:
- Zusammenarbeit mit Account Executives zur Entwicklung von Neukundengeschäft und Sicherstellung technischer Erfolge entlang der gesamten Buying Journey
- Führen von Discovery-Gesprächen zur Ermittlung von Kundenanforderungen, Geschäftszielen, Sicherheitsherausforderungen und technischen Umgebungen
- Bewertung und Dokumentation von Kundenumgebungen, inkl. Sicherheitstools, Netzwerkarchitektur, Identity- und Authentifizierungsframeworks, Cloud-Services und Betriebssystemen
- Durchführung überzeugender Präsentationen, Demonstrationen, technischer Workshops und Proof-of-Value-Engagements zur Vermittlung des geschäftlichen und technischen Mehrwerts unseres Unternehmens
- Als vertrauenswürdige Ansprechperson für technische und exekutive Stakeholder fungieren und Organisationen bei komplexen Cybersecurity-Entscheidungen begleiten
- Positionierung unseres Unternehmens und Kommunikation der wichtigsten Differenzierungsmerkmale in den Bereichen Security Operations, Endpoint Security, Vulnerability Management und Cloud Security
- Aufbau und Pflege starker Beziehungen innerhalb der Reseller-, Channel- und MSP-Communities zur Unterstützung von partnerbasierten Geschäftsmöglichkeiten und regionalem Wachstum
- Förderung des Territoriumserfolgs durch Kundenevents, Webinare, Channel-Enablement-Initiativen, Field-Marketing-Aktivitäten und Branchenengagement
- Mentoring von Teammitgliedern sowie Förderung einer Kultur der Zusammenarbeit, des Wissensaustauschs und des kontinuierlichen Lernens
- Mitwirkung an Prozessverbesserungen, Schulungsprogrammen, Content-Erstellung und weiteren funktionsübergreifenden Initiativen

Was Sie ausmacht:
- 5+ Jahre Erfahrung in einer kundenorientierten Rolle als Sales Engineer, Solutions Engineer oder im Cybersecurity-Presales
- Nachweisliche Erfolge bei der Unterstützung komplexer Cybersecurity-Verkaufszyklen und der Sicherung technischer Erfolge im Neukundengeschäft
- Fundierte technische Expertise in den Bereichen Netzwerke, Identity- und Access-Management, Cloud-Services, Private-Cloud-Umgebungen sowie Windows-, Linux- und macOS-Betriebssysteme
- Starkes Verständnis von Cybersecurity-Technologien und -Strategien, u. a. Security Operations, Incident Response, Security Frameworks, Vulnerability Management, SIEM, XDR, EDR/EPP, IPS/IDS/NDR, Endpoint Security und Cloud Security

- Praktische Erfahrung in der Durchführung technischer Demonstrationen, Workshops, Evaluationen und Proof-of-Value-Engagements
- Fähigkeit, komplexe technische Konzepte und den Geschäftsnutzen gegenüber unterschiedlichen Zielgruppen - von technischen Fachleuten bis zu Entscheidungsträgern - wirkungsvoll zu kommunizieren
- Erfahrung in der Positionierung von Lösungen in wettbewerbsintensiven Umfeldern und der Differenzierung von Technologien anhand von Kundenanforderungen
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Channel-Partnern, MSPs und Reseller-Ökosystemen, inkl. Aufbau und Pflege langfristiger Partnerbeziehungen
- Verständnis des gesamten Verkaufszyklus von der Qualifizierung bis zum Abschluss, einschliesslich partnergeführter Verkaufsprozesse und CRM-Plattformen wie Salesforce
- Kenntnisse konsultativer Verkaufsmethoden, einschliesslich MEDDPICC und Technical-Win-Prozessen
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations-, Organisations-, Zeitmanagement- und Beziehungsfähigkeiten
- Sicheres Auftreten bei öffentlichen Veranstaltungen wie Kundenevents, Webinaren, Partner-Enablement-Sessions und Branchenkonferenzen
- Erfahrung mit modernen Business-Applikationen und Kollaborationstools wie Salesforce, Slack und Microsoft 365
- Kenntnisse moderner Applikationsbereitstellungstechnologien, einschliesslich containerisierter und cloudbasierter Umgebungen
- Branchenzertifizierungen wie CISSP, CISM, CISA, GCIH, AWS, Azure, VMware oder gleichwertige Zertifizierungen von Vorteil
- Nachweisliche Erfolgsbilanz in leistungsstarken Presales- oder Sales-Engineering-Organisationen

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits