

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:

Dielsdorf (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Technical Sales - Hyperscale Data Center Solutions (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Verantwortung für die technische Lösung über den gesamten Sales-Lifecycle als primärer technischer Ansprechpartner des Sales Executive
- Entwicklung technischer Lösungskonzepte für Hyperscale-Kunden in enger Zusammenarbeit mit dem Hyperscale-Sales-Team
- Qualifizierung von Kundenanforderungen und Übersetzung in skalierbare Colocation-, Dedicated-Suite- und Rechenzentrumsinfrastruktur-Lösungen
- Leitung der technischen Workstreams komplexer RFPs, RFQs und Kunden-Due-Diligence-Prozesse
- Koordination funktionsübergreifender Teams aus Engineering, Construction, Operations sowie externer Partner zur Entwicklung wettbewerbsfähiger Kundenlösungen
- Validierung der technischen Machbarkeit, des Lieferansatzes und der operativen Bereitschaft für strategische Kundenopportunitäten
- Vorbereitung und Präsentation technischer Konzepte, Lösungsarchitekturen und Kundenangebote
- Unterstützung bei Kundenworkshops, technischen Diskussionen, Site Visits und Lösungspräsentationen
- Bereitstellung technischer Expertise während kommerzieller Verhandlungen und Vertragsgesprächen
- Sicherstellung eines nahtlosen technischen Übergangs von Sales zu Engineering und Delivery
- Kontinuierliche Verbesserung der technischen Sales-Standards, Lösungsvorlagen und Kundendokumentation
- Verfolgung von Marktentwicklungen und neuen Technologien im Bereich Rechenzentrumsinfrastruktur, Konnektivität und KI-fähigen Umgebungen
- Einschätzung der Zeitachse von Opportunitäten inklusive kommerzieller und technischer Liefergegenstände

Was Sie ausmacht:

- Erfahrung im Bereich MEP (Elektro-/Maschinenbaustudium von Vorteil)
- Erfahrung in Technical Sales, Consulting oder Pre-Sales innerhalb der Rechenzentrumsbranche - die Rolle steht sowohl erfahrenen Fachpersonen als auch Berufseinsteigenden offen
- Von Vorteil: Erfahrung in der technischen Leitung komplexer Projekte mit Hyperscale-Kunden
- Starkes technisches Verständnis von MEP-Infrastruktur, Verfügbarkeits- und Redundanzkonzepten sowie KI-fähigen und hochdichten Umgebungen
- Fähigkeit, komplexe technische Anforderungen in kommerziell tragfähige und operativ umsetzbare Lösungen zu übersetzen

- Von Vorteil: Souveränes Auftreten und starke Verhandlungsfähigkeiten auf Führungs- und C-Level, intern wie beim Kunden
- Starke Fähigkeit zur funktionsübergreifenden Zusammenarbeit mit Sales, Engineering, Construction und Operations
- Fähigkeit zur Steuerung externer Partner
- Starke Kommunikationsfähigkeiten, um komplexe Ideen einfach zu vermitteln
- Analytisches, strukturiertes Denken gepaart mit unternehmerischem und kommerziellem Verständnis
- Fließend in Englisch in Wort und Schrift, Deutschkenntnisse von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Arbeit an der Schnittstelle von Kunde, Technologie und kommerzieller Entwicklung
- Zusammenarbeit mit Spezialist:innen aus allen Bereichen bei uns
- Breiter Einblick in den gesamten Rechenzentrums-Lebenszyklus
- Möglichkeit, an innovativen, hochdichten und KI-fähigen Infrastrukturumgebungen mitzuwirken