



### **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 (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

### **Jobbeschreibung:**

Technical Sales Engineer (w/m/d)

### **Ihr Aufgabengebiet:**

- Primäre technische Ansprechperson für Kunden während des gesamten Verkaufsprozesses
- Leitung von technischen Discovery-Sessions, Kundenpräsentationen und Lösungsdiskussionen
- Durchführung von Rechenzentrumsführungen und technischen Walkthroughs für potenzielle Kunden
- Übersetzung komplexer technischer Infrastruktur in klare Business-Value-Propositions
- Konzeption und Vorschlag massgeschneiderter Lösungen in den Bereichen Colocation, Strom, Kühlung und Konnektivität
- Sicherstellen, dass vorgeschlagene Lösungen technisch machbar, wirtschaftlich wettbewerbsfähig und operativ umsetzbar sind
- Unterstützung bei Deal-Strukturierung, Preisgesprächen und Lösungspaketierung zur Optimierung der Profitabilität
- Leitung der technischen Ausarbeitung von RFI-/RFP-Antworten, Ausschreibungen und Kundenangeboten
- Enge Zusammenarbeit mit Sales, Engineering, Operations, Finance und Legal zur Abstimmung im gesamten Verkaufsprozess
- Identifikation von Möglichkeiten zur Differenzierung unseres Angebots und Stärkung der Wettbewerbsposition
- Aufbau eines fundierten Verständnisses für regionale Konnektivität, Infrastruktur und Partner-Ökosysteme
- Unterstützung beim Übergang von Pre-Sales zur Umsetzung, um technische Zusagen klar und erreichbar zu gestalten

### **Was Sie ausmacht:**

- Fundierter technischer Hintergrund in Rechenzentren, kritischer Infrastruktur oder verwandten Ingenieursdisziplinen
- Nachgewiesene Erfahrung in Sales Engineering, Technical Pre-Sales oder Solution Engineering
- Solides Verständnis von Colocation-Dienstleistungen, Stromversorgung, Kühlsystemen und Konnektivitätslösungen
- Fähigkeit, komplexe technische Konzepte in klare, überzeugende geschäftliche Vorteile zu übersetzen
- Starkes kommerzielles Verständnis mit der Fähigkeit, Geschäftsabschlüsse zu beeinflussen und profitable Lösungen zu unterstützen
- Erfahrung im Umgang mit technischen Stakeholdern sowie leitenden Geschäftsentscheidern
- Ausgezeichnete Präsentations-, Kommunikations- und Kundenbeziehungsfähigkeiten

- Starkes analytisches Denken, Problemlösungskompetenz und Liebe zum Detail
- Fähigkeit zur teamübergreifenden Zusammenarbeit und zum Management konkurrierender Prioritäten
- Proaktive, kundenorientierte Denkweise mit ausgeprägtem Verantwortungsbewusstsein
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift

**Was diese Stelle ausmacht:**

- Direkte Mitgestaltung des Wachstums und kommerziellen Erfolgs unseres Unternehmens
- Arbeiten an der Schnittstelle von Technologie, Infrastruktur und Geschäftsentwicklung
- Mitwirkung an wirkungsvollen Projekten in einer sich schnell entwickelnden Rechenzentrumsbranche
- Zusammenarbeit mit erfahrenen Fachleuten aus Sales, Engineering und Operations
- Einblick in strategische Kunden, modernste Infrastruktur und innovative Lösungen
- Teil einer kollaborativen, ambitionierten und wachsenden internationalen Organisation
- Möglichkeiten zur kontinuierlichen Weiterbildung und beruflichen Entwicklung