

Senior Sales Engineer - remote or on premise (w|m|d)

Berlin, 10405, Deutschland
+49 89 4520 3564
Vollzeit



Bewerben Sie sich hier:
<https://tinyurl.com/28b5fm4b>

WIR SIND DIE PERSONALBERATUNG MIT FOKUS AUF SENIOR MANAGEMENT, IT & SALES POSITIONEN

Unser Mandant ist ein **sehr erfolgreiches** Softwareunternehmen, das ursprünglich aus **Berlin** stammt und mittlerweile weltweit tätig ist.

Du wirst Teil eines dynamischen und innovativen Teams an der **Spitze der Echtzeit-Datenverarbeitungstechnologie** sein. Das Arbeitsumfeld ist **kreativ und kollaborativ**, in dem Dein Wissen, Deine Ideen und Beiträge die **Zukunft der Marke** und ihrer Präsenz in der Branche prägen werden. Wenn Du Dich für **Streaming-Data und Software** begeisterst und in einem **führenden Technologieunternehmen** etwas bewirken willst, dann ist unser Auftraggeber höchstwahrscheinlich **ideal für Deinen nächsten Karriereschritt**.

Wir suchen Dich in der Position des **Senior Sales Engineers**, der bzw. die das **Management- und Salesteam ergänzt und weitere Projekte mit (Neu-)Kunden auf fachlicher Ebene umsetzt und idealerweise auch leiten kann**.

Das Unternehmen setzt auf **flache Hierarchien** und formt die Teams für jede Aufgabenstellung neu. Du wirst Teil einer der **größten und aktivsten Open-Source-Gemeinschaften** und arbeitest mit **globalem Impact** in verschiedenen Themenfelder.

Unser Mandant schätzt die Vielfalt seiner Mitarbeiter. Wenn Du das Gefühl hast, dass diese Position zu Dir passt, bewirb Dich! Und wenn nicht, bewirb Dich trotzdem - wir besetzen in Kürze einige weitere Positionen für unseren Mandanten.

Möchtest Du vorab ein paar Fragen beantwortet haben? Wende Dich einfach an **Heiko Höß** - er wird Dir alles erklären. Seine Daten:

Heiko Höß, mobil +4917645678934 oder schick ihm eine E-Mail an heiko.hoess@primazon.space.

WAS WIR DIR BIETEN

- Für diese Position ist ein **ausgesprochen attraktives Gehaltspaket** für Dich reserviert.
- Zusätzlich gibt es **Boni von bis zu 6 Monatsgehältern**.
- **35 Tage Urlaub**.
- Wir bieten **flexible Arbeitszeitregelungen** (in europäischen oder amerikanischen Zeitzonen).
- Du kannst von **überall in Deutschland** arbeiten - really remote - **sogar EU** und wenn du möchtest und Du kannst in die **Büros in Berlin, Frankfurt und München** kommen, um **Deine Kollegen** zu treffen!

DEINE AUFGABEN

Als **Senior Sales Engineer** wirst Du den **technischen Teil Verkaufsprozess** maßgeblich übernehmen, indem Du potenziellen Kunden, die das Sales Team für Projekte gewinnt, den geschäftlichen Nutzen der Lösungen darlegst und gleichzeitig **technisches Fachwissen** bereitstellst. Diese Rolle erfordert eine einzigartige Kombination aus **Geschäftssinn, technischem Wissen und sehr guten Kommunikationsfähigkeiten**, um den Kunden wertorientierte Lösungen zu liefern.

Deine Hauptverantwortlichkeiten sind:

Solution Sales

- Kontaktaufnahme mit durch das Salesteam gewonnen möglichen Neukunden, um deren Herausforderungen und technische Anforderungen zu **verstehen**.
- **Entwicklung und Präsentation** maßgeschneiderter Lösungen, die den **Wert der Produkte** und Dienstleistungen aufzeigen.
- **Bereitstellung von technischem Fachwissen** und Unterstützung während des gesamten Verkaufszyklus, einschließlich **Produktdemonstrationen**, technischen Vertiefungen und Proof of Concepts (POCs).

Lösungsdesign und Architektur

- **Design und Architektur von Lösungen**, die das Angebot von Ververica nutzen, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen.
- **Zusammenarbeit mit den Produkt- und Entwicklungsteams**, um Kundenanforderungen und Produktfunktionen aufeinander abzustimmen.
- **Entwickeln und liefern** von technischen Vorschlägen und Lösungsarchitekturen, die den Kundenanforderungen entsprechen und die Vorteile unserer Lösungen hervorheben.

Value Selling

- Du kannst die **geschäftlichen und technischen** Vorteile der Lösungen erklären und den Wert verdeutlichen.
- Du baust mit der Zeit starke **Beziehungen zu wichtigen Interessengruppen** und Entscheidungsträgern in potenziellen Kundenorganisationen auf.
- Du arbeitest eng mit dem **Vertriebsteam** zusammen, um die Probleme der Kunden zu identifizieren und zu lösen.

Evangelisierung und Vordenkerrolle

- **Du handelst als Vordenker*in und Evangelist*in** für die Angebote unseres Mandanten.
- Du kannst idealerweise auf Branchenkonferenzen, **Webinaren und anderen Veranstaltungen** präsentieren, um die Vorteile und Anwendungsfälle von Echtzeit-Datenverarbeitung zu erklären.
- Mitwirkung an technischen Inhalten wie **Whitepapers, Blogs und Fallstudien**, die erfolgreiche Implementierungen und Best Practices vorstellen liegt Dir.

Engagement für Kunden

- **Technische Workshops und Schulungen** für potenzielle Kunden führst Du durch, um sicherzustellen, dass Mitarbeiter und Management der Kunden die Fähigkeiten und Vorteile der Lösungen verstehen.
- Du sammelst und sharst **Kundenfeedback an das Produktmanagement und die technischen Teams**, um die **Produktentwicklung und -verbesserung** zu unterstützen.
- Du unterstützt mit Post-Sales-Aktivitäten nach Bedarf, um einen reibungslosen Übergang **vom Verkauf zur Implementierung** und einen kontinuierlichen Erfolg beim Kunden zu gewährleisten.

DEIN PROFIL

Du wirst diese Aufgabe mögen, wenn Du..

- **aufgeschlossen und pragmatisch bist.**
- Gut performen kannst in einem **Remote Setup** falls Du nicht in die Büros in **Berlin, Frankfurt oder München** kommen willst.
- ein **Bachelor- oder Masterabschluss** in Informatik, Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder einem verwandten Bereich hast.
- **mindestens 5, besser 10 Jahre Erfahrung in der Lösungsarchitektur**, im **Pre-Sales-Bereich** oder in einer ähnlichen technischen Funktion in der Software-, Daten- und/oder Analysebranche mitbringst.
- **Umfassende Erfahrung mit Streaming-Data-Technologien hast**, insbesondere Apache Flink.
- Ausgeprägtes technisches Fachwissen in den Bereichen **Big Data, distributed Systems und Echtzeit-Datenverarbeitung** hast.
- Erfahrung im **value based selling** hast und die Fähigkeit, technische Lösungen in geschäftliche Vorteile umzusetzen.
- Sehr gute **Präsentations-, Kommunikations- und Sozialkompetenz** hast mit der Fähigkeit, komplexe technische Konzepte sowohl einem technischen als auch einem **nichttechnischen Publikum** vermitteln willst.
- Unternehmensgerechte Lösungen **entwerfen und gestalten** kannst.
- Ausgeprägte **Problemlösungsfähigkeiten** an den Tag legst und Du **strategisch und kreativ** denkst.
- Die Bereitschaft mitbringst, bei Bedarf zu reisen, um Vertriebsaktivitäten und Kundentermine zu unterstützen.

Das sind eine Menge Anforderungen... wahrscheinlich bist Du nicht in allem ein Experte oder eine Expertin, aber wenn Du das Gefühl hast, dass dies der nächste Schritt in Deiner Karriere ist, dann schicke uns Deinen CV oder einfach den Link zu Deinem Social Media Profil - Anschreiben nicht nötig - wir melden uns fix!

ENJOY YOUR DAY!