

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandanten suchen wir in unbefristeter Festanstellung zum nächstmöglichen Zeitpunkt bundesweit (Home Office oder auch an einem der Bürostandorte Frankfurt, Berlin, Stuttgart, München, Köln, Düsseldorf) einen

Keine aktuellen Angebote

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist als einer der großen IT-Dienstleister am Markt maßgeblich an der digitalen Transformation des gehobenen Mittelstands und Enterprise Segments in Deutschland beteiligt und baut dafür auf Ihre technische Expertise im Bereich Security. In Ihrer Rolle als erfahrener Presales Consultant sind Sie vor allem während des Sales Zyklus der maßgebliche Ansprechpartner für Kunden, wenn es um innovative Cisco Security Lösungen geht. Sie können nämlich Technologie-Trends sowie deren Marktauswirkungen im Kontext von Security Lösungen nicht nur gut einordnen, sondern Ihre Kunden entsprechend kompetent beraten. Ihnen obliegt in dieser Rolle zudem die Konzeption und das Design in enger Abstimmung mit den Kollegen aus der Technik.

Zu Ihren weiteren Aufgaben gehören:

- Entwicklung und Konzeption von Cisco Security Lösungen und ganzheitliche Beratung der Kunden
- Entwicklung von Business Cases auf Grundlage von konkreten Anwendungsfällen
- Bereitstellung von technologischem Input für Kunden- und Marketingveranstaltungen
- Vorbereiten von Kundenmeetings und Lösungspräsentationen
- Begleitung von POVs und POCs mit dem Hersteller oder des eigenen Teams
- Regelmäßiger Austausch und Kontaktpflege mit anderen Ansprechpartnern des Herstellers
- Fachliche Ausarbeitung von Ausschreibungen sowie Teilnahme an Bietergesprächen zum Thema Security

Ihre Qualifikation

Sie haben ein technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und bringen bereits mehrjährige Erfahrung in der Beratung und Konzeption von Enterprise Architekturen im Security Umfeld mit. Sie haben große Freude am direkten Kundenkontakt und unterstreichen dies durch Ihre ausgezeichneten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten. Eine enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb ist für nichts Unbekanntes und Sie agieren sicher in den verschiedenen Sales Phasen; Hand in Hand mit dem Team.

Darüber hinaus verfügen Sie über:

- Projekterfahrung im Cisco Security Umfeld bei gehobenen Mittelstands- bis Enterprisekunden
- Zertifizierungen beim Hersteller Cisco (z.B. CCNA, CCNP, CCIE)

- analytisches Denkvermögen und Problemlösekompetenz
- Reisebereitschaft sowie eine ausgeprägte Kundenorientierung
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein international ausgerichteter Anbieter von IT-Lösungen und Managed Services und gestaltet die digitale Transformation seiner Kunden als starker Partner langfristig mit. Mit Expertise, einem herausragenden Anspruch an Qualität, Kreativität und Lösungsorientierung hat sich unser Mandant zum Ziel gesetzt, die komplexe Arbeitswelt der Kunden kontinuierlich zu verbessern. Sie werden nicht nur gefordert und gefördert sondern bekommen auch die Möglichkeit, sich auf internationaler Ebene weiterzuentwickeln.

Zudem bekommen Sie geboten:

- 30 Tage Urlaub
- Home-Office Option und flexible Arbeitszeiten
- attraktives Vergütungspaket
- umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- kollegiales Umfeld mit kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen