

Trainee im technischen Vertrieb (m/w/d)

Munich, Germany Office (MUNICH)

Firmenprofil:

In einer Welt voller Generalisten ist NetApp der Spezialist. Wir konzentrieren uns nur auf eine Sache: Deinem Business zu helfen und das Beste aus dessen Daten herauszuholen. NetApp bringt die Enterprise-Grade-Datendienste, auf die Du dich verlässt, in die Cloud und die einfache Flexibilität der Cloud in das Rechenzentrum. Unsere branchenführenden Lösungen arbeiten bereits erfolgreich in unterschiedlichsten Kundenumgebungen und in den größten Public Clouds der Welt.

Als Cloud-orientiertes & datenzentriertes Softwareunternehmen, kann nur NetApp helfen, eine einzigartige Datenstruktur aufzubauen, Deine Cloud zu vereinfachen, zu verbinden und jederzeit und überall die richtigen Daten, Services und Anwendungen sicher an die richtigen Personen zu liefern.

Zusammenfassung des Programms:

Da wir uns zudem der Entwicklung unserer zukünftigen Mitarbeiter verschrieben haben, entwickelten wir ein Programm, das es Dir ermöglicht, Deine Karriere durch Präsenzs Schulungen, Schulungen am Arbeitsplatz und klare Benchmarks zu beschleunigen. Unser spannendes 90-Tage Trainingsprogramm, welches normalerweise in Raleigh Durham NC, USA für unsere Einsteiger-Talente stattfindet, wird aufgrund der aktuellen COVID-19 (Reise-) Beschränkungen virtuell und von Zuhause aus durchgeführt.

Während dieser Schulungen erhältst Du grundlegende Kenntnisse der Storage-Industrie, NetApp sowie einen breiten Überblick über unsere Produkte und Lösungen. Darüber hinaus entwickelst Du alle nötigen Soft Skills, die Dir dabei helfen, Dich langfristig und erfolgreich innerhalb unserer Organisation zu positionieren.

Zusammen mit Deinen Kollegen aus aller Welt, wirst Du nach dem Training zurück in Dein Team kehren, um den anschließend praktischen Teil Deiner Ausbildung zu starten.

Deine Position:

Als Trainee im Solution Engineering, bist Du in erster Linie für die Unterstützung des Pre- und Post-Sales beim Verkauf von NetApp Produkten und Dienstleistungen an bestehende und neue Kunden verantwortlich. Du setzt Deine ausgezeichneten technischen und kommunikativen Fähigkeiten in der Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Professional Services-Teams, Partnern und Resellern ein, um sicherzustellen, dass den Kunden optimale Lösungen angeboten werden.

In dieser Einsteigerposition unterstützt Du erfahrene NetApp Solution Engineers und Professional Services Consultants als Teil eines virtuellen Teams und hilfst, bei einer Reihe von Tätigkeiten, die den Verkauf von NetApp Produkten vorantreiben sollen. Durch webbasierte, Präsenz- und praxisnahe Schulungen wirst Du dein Wissen über Storage-, Datenmanagement-

und Third Platform Technologien stetig erweitern. Zudem wirst Du deine Soft Skills im Bereich der Kundenbetreuung weiterentwickeln, indem Du direkt und praxisnah mit Kunden und erfahrenen Kollegen zusammenarbeitest.

Grundlegende Aufgaben:

Zu den generellen Verantwortlichkeiten gehören:

- Unterstützung bei der Identifizierung von Kundenbedürfnissen und -anforderungen.
- Erfassung der technischen Infrastruktur eines Kunden.
- Durchführung von Capacity und Performance Sitzungen.
- Unterstützung der Account-Teams bei der Beantwortung von technischen Kundenanfragen.
- Teilnahme an Kundengesprächen und Besprechungen mit den Vertriebsmitarbeitern.
- Unterstützung des Kunden beim Proof of Concepts (POC) und Evaluationen.
- Technische Beratung, Bereitstellung von Produkt- und Kundeninformationen als auch Durchführung von Produkt- und Technologiedemonstrationen.

Dein Profil:

Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse (zwingend notwendig).

- Gute zwischenmenschliche Kommunikations- und Kundenservicefähigkeiten, um erfolgreich mit Interessenten, Kunden und funktionsübergreifenden Teams zusammenzuarbeiten.
- Schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit neue Technologien zu erlernen und zu verstehen, wie diese in einer kundenorientierten Umgebung eingesetzt werden können.
- Du entwickelst kreative Lösungsansätze, bist ein Teamplayer und zeichnest Dich durch unternehmerisches Denken aus.
- Gelegentliche Reisebereitschaft
- Erfolgreicher Erhalt eines Bachelors oder Master-Abschlusses innerhalb der letzten 36 Monate, vor Beginn des Programms im September 2021. Idealerweise war Dein Haupt- oder Nebenfach Informatik, Elektrotechnik, Informationstechnologie, Informationssysteme, Wirtschaftsinformatik oder Ähnliches, werden auch andere Abschlüsse berücksichtigt.
- Erste Erfahrungen im Verkauf und / oder der Beratung sind von Vorteil, insbesondere bei Kunden hinsichtlich deren technischen Anforderungen.
- Die Fähigkeit technische Konzepte und Lösungen zu verstehen und bei Kunden zum Verkauf zu positionieren, sind zudem von Vorteil.