

Perfil – SENIOR NETWORK SALES ENGINEER

A **Conversys IT Solutions** é uma provedora de serviços e soluções de Tecnologia da Informação e Comunicação com atuação em todo o Brasil. Com uma equipe técnica e comercial altamente qualificada e uma rede de parceiros que incluem os principais fabricantes globais de tecnologia, a Conversys IT Solutions está apta a entregar aos clientes soluções customizadas de Infraestrutura de TI e Telecom. Investe nos colaboradores e parceiros, primando por uma relação duradoura com os clientes, pois acreditam que desta forma conquistam competências e conhecimentos necessários para inovar e gerar valor aos negócios em que atuam.

Descrição da Posição:

O **Network Sales Engineer** atuará como pré-vendas em Soluções de Networking, sendo um apoiador técnico, que entenda as necessidades dos clientes e auxilie no desenvolvimento de uma solução que exceda as expectativas dos mesmos. Este profissional apoiará os executivos de conta na apresentação da companhia e de suas soluções, arquitetura do projeto dentro da solução e fabricante proposto, apresentação e convencimento técnico do projeto.

Descritivo:

Qualificações Obrigatórias:

- Formação superior em uma das seguintes especializações: Engenharia da Computação, Engenharia Eletrônica, Engenharia de Telecomunicações, Ciências da Computação, Analista de Sistemas, Segurança da Informação ou afins;
- Possuir experiência em análise de RFPs e editais;
- Possuir experiência com Integradoras, Revendas, Distribuições ou Fabricantes;
- Possuir experiência em Soluções de Networking, conhecimento e montagem de BOM em equipamentos da Cisco, Fortinet e Aruba com Hands-on;
- Possuir certificações de base e profissional nos fabricantes citados.

Qualificações Desejáveis:

- Desejável inglês avançado (requisito mínimo inglês técnico);
- Boa expressão verbal, dinâmica, postura e vontade de avançar na carreira;
- Possuir experiência em apresentações;

Responsabilidades

- Avaliação e Interpretação de Editais, RFPs e Especificações Técnicas;
- Elaboração de BOMs, Propostas Técnicas e Comerciais;
- Habilidade para apresentações em todos os níveis hierárquicos dos clientes;
- Acompanhamento em visitas técnicas junto com a equipe comercial para levantamento de oportunidades;
- Elaboração de projetos e soluções adequadas para cada tipo de ambiente, desde soluções de telefonia, rede LAN, WLAN e WAN;
- Provas de conceito PoCs;
- Elaboração do escopo de serviço e cronograma de atendimento.