



ALSO Latvia komandā tiek aicināts

## ALSO Latvia Drošības risinājumu tehniskais pārdošanas vadītājs

Tehniskais pārdošanas vadītājs ir būtiska pārdošanas komandas sastāvdaļa, kas komunikācijā ar mūsu klientiem un partneriem, darbojas kā mūsu piedāvāto risinājumu vadošais tehniskais padomdevējs.

### Galvenie darba pienākumi:

- ▶ Būt atbildīgam par sava portfeļa tehnisko ekspertīzi un risinājuma dizainu. Kā drošības risinājuma daļas pirms-pārdošanas (pre-sales) vadītājam jābūt pārliecinātam ka esošais portfelis ir pilnvērtīgs, atbilst klientu vajadzībām un spēj sniegt to vērtību, ko klienti no šiem risinājumiem sagaida.
- ▶ Saprast produktu un tehnoloģiju attīstības tendences, lai spētu sniegt rekomendācijas klientiem, pārzināt konkurentu piedāvājumus un galvenās priekšrocības
- ▶ Aktīvi sadarboties ar pārdošanas komandu, lai nodrošinātu biznesa mērķu izpildi
- ▶ Veidot un vadīt attiecības ar klientu tehnisko personālu, meklēt pārstāvēto risinājumu 'čempionus' klienta komandā
- ▶ Darbojoties kopīgi ar pārdošanas un produktu attīstības komandu, izstrādāt drošības portfeļa nākotnes attīstības plānus
- ▶ Nodrošināt klientu atbalsta aktivitātes koordinācijas līmenī - partneris, ražotājs, ALSO grupa.
- ▶ Organizēt partneru apmācības, tehniskos seminārus un praktiskās nodarbības

### Prasības:

- ▶ Augstākā/Nepabeigta augstākā izglītība IT sfērā;
- ▶ Vismaz 2-3 gadu pieredze IT drošības risinājumu sfērā
- ▶ Ļoti labas latviešu, krievu, angļu valodas zināšanas
- ▶ Ļoti labas prezentēšanas un komunikācijas iemaņas!
- ▶ Drošības arhitektūras dizaina pieredze
- ▶ Tīklu arhitektūras zināšanas
- ▶ Drošības risinājumu tirgus un industrijas tendenču zināšanas;
- ▶ Personīgā integritāte un ētika
- ▶ Orientācija uz klientu

- ▶ Spēja demonstrēt un ieviest tehnoloģijas klienta vidē,
- ▶ Augsta atbildības sajūta, komunikabilitāte, analītiska domāšana un pozitīva personība.
- ▶ Drošības standartu/likumu zināšanas (GDPR, PII, PCI, HIPAA, datu drošība un aizsardzība) tiks uzskatītas par priekšrocību;

**Piedāvājam:**

- ▶ Iespēju testēt izcilus industrijas risinājumus
- ▶ Karjeras izaugsmi strauji augošā nozarē
- ▶ Mācību iespējas pie pasaulē vadošajiem ražotājiem, dalība izstādēs un konferencēs;
- ▶ Konkurētspējīgu un motivējošu atalgojumu;
- ▶ Sociālās garantijas;
- ▶ Izcilus kolēģus un iespēju realizēt savu potenciālu!

Darba laiks: Pilna slodze

CV un pieteikuma vēstuli lūdzam sūtīt uz  
epastu [Martins.Kronbergs@also.com](mailto:Martins.Kronbergs@also.com) līdz š.g. 23. decembrim