



ALSO Latvia komandā tiek aicināts

## Lielo uzņēmumu starpprogrammatūras (Middleware) 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.

### Darba pienākumi:

- ▶ Atbalstīt pārdošanas speciālistus, uzņemoties tehnisko jautājumu konsultanta lomu sarunās ar partneriem un klientiem.
- ▶ Veidot ciešu saikni ar dažādām partneru un klientu komandām, darbojoties kā uzticamais padomdevējs tehniskajos jautājumus par izvēlēto risinājumu.
- ▶ Veikt risinājumu prezentāciju, koncepta demonstrāciju, kā arī vēlāk atbalstīt partnerus un klientus risinājuma ieviešanā.
- ▶ Sarežģītu tehnisku jautājumu risināšanā, tehniskais pārdošanas konsultants darbojās kā saikne starp ražotāja tehniskā atbalsta komandu un klienta vai partnera tehnisko komandu.
- ▶ Starpprogrammatūras risinājumu tehniskais konsultants vispārīgi orientējas lielo uzņēmumu risinājumu tirgū un izprot to nepieciešamību un sniegto vērtību klientiem.
- ▶ Organizēt partneru apmācības, tehniskos seminārus un praktiskās nodarbības partneru tehniskajiem speciālistiem.

### Prasības:

- ▶ Augstākā/Nepabeigta augstākā izglītība IT sfērā.
- ▶ Iepriekšēja tehniska pieredze darbā ar lielo uzņēmumu starpprogrammatūras (middleware) risinājumiem tiks uzskatīta par būtisku priekšrocību.
- ▶ Ļoti labas latviešu, krievu un angļu valodas prasmes;
- ▶ Spēja izprast un apgūt jaunus IT starpprogrammatūras risinājumus, lai kļūtu par uzticamo padomdevēju mūsu klientiem un partneriem.
- ▶ Ļoti labas prezentēšanas un komunikācijas iemaņas!
- ▶ Lielo uzņēmumu risinājumu tirgus izpratne un industrijas tendenču zināšanas tiks uzskatītas kā priekšrocība.
- ▶ Personīgā integritāte un ētika
- ▶ Spēja izprast risinājumu un izstrādāt koncepta demonstrāciju (Proof of Concept) klienta vidē

- ▶ Augsta atbildības sajūta, komunikabilitāte, analītiska domāšana un pozitīva personība.
- ▶ Izpratne par korporatīvo aplikāciju savstarpējas mijiedarbības principiem, drošību un biznesa vajadzībām.
- ▶ Zināšanas par platformas risinājumu aktualitātēm, trendiem un attīstības iespējām
- ▶ Zināšanas par enterprise aplikāciju arhitektūras konceptiem (UNIX, Linux, Security, LDAP, SOA, web services, BPM, BRMS, klāstertehnoloģiju ieviešanas stratēģijās)
- ▶ Izpratne par sistēmu ieviešanas veidiem – klienta vidē, hibrīdā, mākoņskaitļošanas  
Pārzināt virtualizācijas, konteineru, OpenStack tehnoloģiju pamatprincipus
- ▶ Pieredze IT risinājumu pārdošanas konsultanta lomā tiks uzskatīta par priekšrocību
- ▶ Pieredze vai zināšanas par aplikāciju izstrādi – valodām, arhitektūru, izstrādes cikliem, web tehnoloģijām, datu bāžu dizainu, DevOps tiks uzskatītas par priekšrocību

**Piedāvājam:**

- ▶ Iespēja testēt izcilus industrijas risinājumus
- ▶ Karjeras izaugsme 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

**Darba vieta:** Liliju iela 29, Mārupe

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