

OChK to dostawca rozwiązań cyfrowych opartych o technologie chmurowe. Działa w modelu multicloud, oferując zarówno usługi świadczone z autorskiej Platformy OChK, jak i chmur publicznych strategicznych partnerów: Google Cloud i Microsoft Azure. Wyróżnikiem OChK jest wysoki poziom kompetencji w dziedzinie technologii chmurowych, a także świadczenie kompleksowych usług m. in. w zakresie infrastruktury, cyberbezpieczeństwa, rozwiązań Data/AI, aplikacji Cloud Native, FinOps czy zgodności regulacyjnej. Zespół certyfikowanych inżynierów i inżynierek chmurowych pomaga klientom w doborze technologii, migracji istniejących aplikacji, budowie, rozwoju i utrzymaniu natywnych rozwiązań w chmurach publicznych oraz monitorowaniu i zapewnieniu bezpieczeństwa środowisk IT. Dodatkowo wspiera klientów w procesie budowy kompetencji niezbędnych, by w pełni wykorzystać potencjał chmury w realizacji ich strategii biznesowej. OChK łączy najnowsze technologie i ludzi, którzy potrafią je wykorzystać. Dzięki temu skutecznie pomaga zarówno przedsiębiorstwom komercyjnym (od dużych korporacji po małe startupy), jak i instytucjom publicznym w procesach transformacji cyfrowej.

Aktualnie do naszego zespołu Partnerskiego szukamy:

Sales Executive

Miejsce pracy: **Warszawa / zdalnie**

Aplikuj



poziom stanowiska:
Senior



wynagrodzenie:
16-20 tys brutto



rodzaj umowy:
UoP / B2B



wymiar pracy
pełny

O projekcie:

Nasza oferta umożliwia dołączenie do zespołu odpowiedzialnego za budowę kluczowych partnerstw biznesowych i rozwój sprzedaży kanałowej/pośredniej. Pracując z nami będziesz brać czynny udział w realizowanych projektach na każdym z etapów – od identyfikacji potencjalnych partnerów biznesowych, poprzez wsparcie klientów w wyborze najlepszych rozwiązań chmurowych czy identyfikację wspólnych szans sprzedażowych, aż po nadzór nad ich finalizacją.

Twój zakres obowiązków:

- rozwijanie sprzedaży kanałowej/pośredniej poprzez budowanie sieci nowych partnerów (zarówno wśród dużych firm doradczych i technologicznych, jak i małych, innowacyjnych startupów),
- budowanie relacji z obecnymi partnerami i ich aktywizacja,
- pozyskiwanie klientów i wspieranie ich w wyborze najlepszych rozwiązań chmurowych na drodze do transformacji cyfrowej,
- analizowanie potrzeb biznesowych oraz rynku w kontekście partnerstw,
- przygotowywanie strategii go-to-market z produktami partnerów dla poszczególnych gałęzi gospodarki,
- negocjowanie umów i warunków współpracy,
- współpraca z działem sprzedaży w zakresie rozwoju nowych sieci partnerów oraz z działami produktu/wdrożeń/dev odpowiedzialnymi za rozwój technologii i przeprowadzanie wdrożeń z partnerami,
- przygotowywanie raportów z działań.

Nasze wymagania:

- doświadczenie w pozyskiwaniu i obsłudze klientów oraz partnerów biznesowych,
- doświadczenie w pracy z produktami technologicznymi i/lub przy wdrożeniach technologicznych,
- doświadczenie w pracy z produktami chmurowymi lub zainteresowanie tematyką chmurową,
- silna orientacja na realizowanie celów,
- umiejętność koordynowania zadań z kilku obszarów,
- analityczne podejście do biznesu,
- doskonałe umiejętności interpersonalne i komunikacyjne,
- zainteresowanie trendami i branżą technologiczną,
- znajomość języka angielskiego co najmniej na poziomie B2.

Dodatkowy atutem będzie:

- doświadczenie w budowaniu sieci partnerskiej,
- znajomość Google Cloud i MS Azure.

Oferujemy:

- tworzymy kulturę otwartej komunikacji i wymiany wzajemnych doświadczeń,
- cenimy inicjatywę własną i wspieramy autonomię w podejmowaniu decyzji,
- naszych pracowników obejmujemy opieką medyczną oraz dobrowolnym ubezpieczeniem grupowym, pokrywamy też koszty karty Multisport,
- organizujemy i współfinansujemy naukę języka angielskiego,
- pracujemy w elastycznych godzinach, w zwinnym środowisku pracy z wykorzystaniem czołowych aplikacji zwiększających jej efektywność takich jak: Google Workspace, Slack, GitHub, Jira,
- od pierwszego dnia pracy uzyskasz dostęp do materiałów szkoleniowych i platform edukacyjnych w obszarze rozwiązań Google oraz Microsoft - liczą się Twoje chęci,
- staramy się być z pracownikami w ważnych momentach nie tylko życia zawodowego - wspólnie celebруем również ważne wydarzenia w życiu prywatnym,
- w pierwszych dniach przywitamy Cię na onboardingu, w trakcie którego w luźnej atmosferze poznasz zespół, firmę i swoje obowiązki - nie zapominamy o powitalnym prezencie, oraz przypisaniu Ci "cloud buddy", aby jeszcze bardziej wesprzeć proces Twojej aklimatyzacji.

