

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 Sprzedaży szukamy:

Sales Executive

Miejsce pracy: **Warszawa / zdalnie**

Aplikuj



poziom stanowiska:
Senior



rodzaj umowy:
UoP / B2B



wymiar pracy:
pełny

Twój zakres obowiązków:

- sprzedaż rozwiązań chmurowych w sektorze enterprise (publiczny, finansowy, przemysłowy, spółki Skarbu Państwa, komercyjny),
- współpraca z partnerami OChK, m.in: Google, Microsoft, SAP,
- wspieranie klientów w wyborze najlepszych rozwiązań oraz w ich drodze do cyfrowej transformacji,
- współpraca z działem technologicznym i działem marketingu, w celu przygotowywania materiałów i ofert dotyczących rozwiązań chmurowych czy wydarzeń dla klientów,
- organizowanie warsztatów i spotkań biznesowych dla klientów,
- uczestniczenie w wydarzeniach branżowych, konferencjach i spotkaniach biznesowych.

Nasze wymagania:

- doświadczenie w kontraktowaniu projektów usługowych / chmurowych (warunek konieczny),
- silna orientacja na realizowanie celów,
- umiejętność koordynowania zadań z kilku obszarów,
- analityczne podejście do biznesu,
- doskonałe umiejętności interpersonalne i komunikacyjne,
- zainteresowanie branżą technologiczną i znajomość trendów,
- znajomość języka angielskiego, co najmniej na poziomie B2.

Mile widziane:

- znajomość przepisów prawa z zakresu zamówień publicznych i ustawy o finansach publicznych.

Ponadto cechuje Cię:

- chęć dalszego podnoszenia kwalifikacji zawodowych,
- ambicja i chęć podejmowania nowych wyzwań,
- chęć tworzenia ciekawych inicjatyw dla klientów i budowania z nimi jakościowych relacji,
- proaktywność, upór i konsekwencja w dążeniu do celu.

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 onboarding, 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.

