

التعلم مع مواكبة العصر

Job Title	Associate Systems Engineer (ASE)
Start Date	July 29, 2013
Job Location Year 1	Amsterdam, The Netherlands
Job Location Year 2	Amsterdam, The Netherlands / Global Virtual Sales hub within home country
Job Descriptions	Arabic and English job descriptions provided below

وصف وظيفة مساعد مهندس الأنظمة

إذا كنت مولعاً بأحدث التقنيات ولديك مهارات قوية للتعامل مع الأفراد والأشخاص الآخرين وتنجح في حل المشاكل وتريد التعاون مع أفراد موهوبين على مستوى العالم، فنقدم اليوم لمنصب مساعد مهندس الأنظمة في Cisco.

يعد برنامج **Cisco Sales Associates Program (CSAP)** أحد برامج التطوير الوظيفي المبكر الأكثر طلباً والمصمم خصيصاً لأفضل خريجي الجامعات من جميع أنحاء العالم الذين يتطلعون إلى أن يكونوا من الجيل التالي لقادة المبيعات في Cisco. يوفر برنامج CSAP تدريباً عالي الجودة يقوم على التجربة والتعليم العملي يعمل على تطوير مساعدي مهندسي الأنظمة ليصبحوا مهندسي أنظمة ناجحين في مؤسسة مبيعات Cisco.

يتيح لك دور **مساعد مهندس الأنظمة** التقدم سريعاً في وظيفتك من خلال توفير التدريب والموارد اللازمة لتصبح ناجحاً في مؤسسة مبيعات رائدة. خلال الأشهر الثلاثة الأولى من البرنامج، يتم دعم حنكة مساعدي مهندسي الأنظمة في الأعمال والمبيعات إلى جانب زيادة خبرتهم التقنية وتطوير مهارات العرض والتقديم التنفيذية فضلاً عن تعرفهم على البنى والحلول والمنتجات التي تقدمها Cisco وكذلك منافسيها. يتعلم مساعدي مهندسي الأنظمة استخدام دراسات الحالات التقنية ومحاكاة العملاء ويتلقون خليطاً من التدريب الذي يكون بتوجيه من المعلم والتدريب الذاتي والذي يتم توفيره من خلال تقنيات Cisco TelePresence® و Cisco WebEx®.

خلال التسعة أشهر التالية من البرنامج، وبالتوازي مع دراسات الاعتماد والتعليم الظاهري، ينتقل مساعدي مهندسي الأنظمة إلى دور هندسي حيث سيكتسبون خبرة عملية من التفاعل مع العملاء والشركاء وسيشرف عليهم المختصون الهندسيون المتمرسون في Cisco. وسيتم توزيعهم للعمل في إحدى المؤسسات التالية.

شبكة حلول التقنية

- في شبكة حلول التقنية، سيدعم مساعدي مهندسي الأنظمة فرق الحسابات ظاهرياً وبشكل تعاوني من خلال العديد من أنشطة المبيعات التقنية لمهندسي الأنظمة لتوفير وقت تفاعل مباشر أكبر لمهندسي الأنظمة مع العملاء والشركاء عن طريق التعاون في أنشطة ما قبل البيع. وسيعملون على زيادة العمق التقني والتغطية في المناطق التي توجد بها موارد محدودة حالياً، كما سيزيدون من إنتاجية فريق الحساب عن طريق توفير ردود مناسبة عالية الجودة لأسئلة المبيعات وطلبات البحث.

مراكز الإعلام العامة

- في مركز إعلام العملاء (CBC) أو مركز إعلام التنفيذيين (EBC)، سيساعد مساعدي مهندسي الأنظمة فرق المبيعات في بناء خط اتصال مباشر وزيادة المبيعات. وتمتد مراكز الإعلام مؤسسة المبيعات بميزة تنافسية عن طريق توضيح وعرض تقنيات Cisco والسماح للعملاء بالسماع من الخبراء المختصين في جميع أنحاء العالم. وسيعمل مساعدي مهندسي الأنظمة مع مهندس عروض لتعلم عروض الحلول والمنتجات وسيقدمون هذه العروض لفرق المبيعات والعملاء الذين يزورون مركز إعلام العملاء (CBC) أو مركز إعلام التنفيذيين (EBC).

بعد إكمال البرنامج بنجاح، تتم ترقية مساعدي مهندسي الأنظمة إلى دور مهندس أنظمة ظاهري في مؤسسة مبيعات Cisco حيث يمكنهم مواصلة التطور في وظيفة مُربحة.

يتمتع مساعد مهندس الأنظمة الناجح بما يلي:

- إجادة فن نقل التفاصيل المعقدة بعبارات مبسطة للغاية للعملاء والشركاء
- النجاح في بيئة عالمية تعاونية سريعة الإيقاع
- قوة ملاحظة للتفاصيل والقدرة على التفاعل بإبداع وعقلانية مع طلبات العملاء
- التحول إلى قائد قادر على العمل تحت الضغوط واتخاذ القرارات إيجابية فعالة
- تفتح العقل وحب التعرف على التقنيات الجديدة وتقديم أفضل حل للعملاء في الوقت المحدد ووفقاً للموعد به
- مواصلة التركيز على التطور الشخصي والتعلم طوال فترة الوظيفة

متطلبات التأهل:

- طالب جامعي/خريج (بكالوريوس/ليسانس على الأقل)
- الحصول على معدل تراكمي 3.0 أو أعلى أو ما يعادله في البرنامج الأكاديمي
- يفضل الحصول على درجة في الهندسة الكهربائية/الكمبيوتر/الشبكات أو تقنية المعلومات أو أنظمة المعلومات الإدارية أو علوم الكمبيوتر أو الرياضيات أو الفيزياء
- يفضل وجود خبرة في الدعم التقني أو دعم ما قبل البيع أو التركيب أو المبيعات في مجال التقنية
- إجادة الإنجليزية، كتابة ونطقاً
- يجب أن يكون المرشح قادراً على العيش والعمل بشكل قانوني في البلد الذي يتقدم فيه بالطلب دون الحاجة إلى تأشيرة أو كفالة (تأشيرات الطلاب أو التأشيرات التي تحصل عليها بنفسك غير صالحة للبرنامج)

متطلبات تغيير الموقع:

- السنة الأولى: يجب أن يكون المساعدون مستعدين لتغيير الموقع إلى مركز تدريب برنامج CSAP داخل بلد أو منطقة المرشح لمدة 12 شهراً من البرنامج. وتوفر Cisco مساعدة لتغيير الموقع.
- السنة الثانية: تتم ترقية المساعدين إلى دور مهندس أنظمة ظاهري في شبكة حلول التقنية. يجب أن يكون مهندسو الأنظمة الظاهريون مستعدين للإقامة في موقع مركز CSAP أو تغيير الموقع إلى مركز TSN داخل بلدهم لمدة 12 شهراً. يتوقف تغيير الموقع خارج موقع مركز CSAP على احتياجات العمل. ولا نستطيع تأكيد الوجهة النهائية وقت العرض. وتوفر Cisco مساعدة لتغيير الموقع.
- السنة الثالثة: يمكن للموظفين التقدم لمناصب مهندسي الأنظمة المفتوحة داخل الشركة.

ما سبب الانضمام لشركة Cisco؟ يوفر لك الحصول على وظيفة في Cisco Systems ما يلي:

- فرصة العمل في واحدة من أنجح مؤسسات المبيعات في العالم
- راتب مرتفع وفرص مهنية متزايدة ومزايا متميزة
- التعاون الظاهري مع الزملاء من جميع أنحاء العالم باستخدام TelePresence و WebEx
- الوصول إلى تقنيات الجيل التالي
- التدريب والتمارين والإشراف من مهندسي الأنظمة ومديري الحسابات المتمرسين
- القدرة على الحصول على شهادات رائدة (CCNA و CCNP و CCDA و CCDP و CCIE)
- فرصة العمل في بيئة فريدة التنوع وفي محيط مسؤولية مجتمعية
- فرصة العمل في مناطق بها ملايين الدولارات مع احتمالية زيادة المكاسب
- استثمار Cisco الكبير لنجاحك وتطورك الوظيفي المستمر



If you are passionate about leading-edge technology, have strong interpersonal skills, thrive on solving problems, and want to collaborate with highly-talented people globally then apply today for an **Associate Systems Engineer (ASE)** position at Cisco.

The **Cisco Sales Associates Program (CSAP)** is one of the most highly-coveted early-in-career development programs designed specifically for top university graduates from around the world who aspire to become the next generation of sales leaders at Cisco. CSAP provides world-class, hands-on educational and experiential training that will develop our **Associate Systems Engineers (ASEs)** to become successful **Systems Engineers** in the Cisco Sales Organization.

The **ASE** role enables you to advance your career rapidly by providing the training and resources needed to become successful in an industry-leading sales organization. During the first three months of the program, ASEs will expand their sales and business acumen, increase their technical knowledge and develop executive presentation skills, as well as learn about Cisco's architectures, solutions, products, and competitors. ASEs learn using technical case studies, customer simulations, and a blend of instructor-led and self-paced training delivered via Cisco TelePresence®, Cisco WebEx® technologies.

Throughout the next nine months of the program, in parallel with certification studies and virtual learning, ASEs will move into an engineering role where they will get on-the-job experience interacting with customers and partners and will be mentored by Cisco seasoned engineering professionals. They will be assigned to work in one of the following organizations.

Global Virtual Engineering (GVE)

- In GVE, ASEs will support account teams virtually and collaboratively with a variety of SE technical sales activities to give our SEs more customer and partner face time by collaborating on pre-sales activities. They will expand the technical depth and coverage where limited resources currently exist and will increase account team productivity by providing high-quality, timely responses to sales questions and research requests.

Global Briefing Centers

- In the Customer Briefing Center (CBC) or Executive Briefing Center (EBC), ASEs will assist sales teams in building pipeline and accelerating sales. The Briefing Centers provide the sales organization with a competitive differentiation by demonstrating Cisco technologies and allowing customers to hear from subject matter experts throughout the world. ASEs will work with a Demonstration Engineer to learn solution and product demonstrations and will give these demonstrations to sales teams and customers visiting the CBC or EBC.

After successfully completing the program, **ASEs** are **promoted** into a **Virtual Systems Engineering (VSE)** role within the Cisco sales organization where they can continue to grow in a rewarding career.

A successful ASE will:

- Master the art of communicating complex details in simplistic terms to our customers and partners
- Thrive in a global, fast-paced, and collaborative environment
- Possess a strong attention to detail, able to react creatively but rationally to customer requests
- Become a leader that is able to work under pressure and make decisions with a positive “can-do” attitude
- Be open minded and passionate about learning new technologies and delivering the best solution to our customers, on time, and as promised
- Continue to focus on personal development and learning throughout his or her career

Eligibility Requirements:

- Undergraduate or graduate degree (minimum BS/BA)
- Graduated from an accredited university prior to program start date
- Cumulative GPA of 3.0 or higher or equivalent in your academic program
- Electrical/Computer/Networking Engineering, Information Technology, MIS, Computer Science, Mathematics, or Physics degree preferred
- Technical support, pre-sales support, installation, or sales experience in the technology industry preferred
- Fluent in English, written and verbal
- Must be able to legally live and work in the country the candidate is applying, without visa support or sponsorship (student visas or visas obtained on your own are not applicable for the program)

Relocation Requirements:

- **Year 1:** Associates must be willing to relocate to a CSAP training hub within the candidate’s country or region for the 12 months of the program. Cisco will provide relocation assistance.
- **Year 2:** Associates will be promoted to a Virtual Systems Engineering (VSE) role in GVE. VSEs must be willing to stay at the CSAP hub location or be relocated to a GVE hub within their home country for 12 months. Relocation outside CSAP hub location would be based on business need. We cannot confirm final placement destination at time of offer. Cisco will provide relocation assistance.
- **Year 3:** Employees can apply to open Systems Engineering positions within the company.

Why join Cisco? A career with Cisco Systems can offer you:

- The opportunity to work in one of the most successful sales organizations in the world
- Highly-competitive salary, accelerated career opportunities, and excellent benefits
- Virtual collaboration with classmates from around the world using TelePresence and WebEx
- Access to next-generation technologies
- Training, coaching, and mentoring by experienced Systems Engineers and Account Managers
- Ability to earn industry-leading certifications (CCNA, CCNP, CCDA, CCDP, and CCIE)
- Opportunity to work in a uniquely-diverse and socially-responsible environment
- The chance to work in multi-million dollar territories with high earning potential
- A significant investment by Cisco to your ongoing career development and success