

التعلم مع مواكبة العصر

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

وصف وظيفة مساعد مندوب مبيعات

إذا كنت مهتما بالمبيعات ومحباً للنجاح ولديك مهارات قوية للتعامل مع الأفراد والأشخاص الآخرين وتستمتع بالعمل مع أحدث التقنيات وتريد التعاون مع أفراد موهوبين على مستوى العالم، فتقدم اليوم لمنصب مساعد مندوب مبيعات في Cisco.

يعد برنامج **Cisco Sales Associates Program (SAPC)** 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 مندوبي المبيعات ليصبحوا مديري حسابات ناجحين في مؤسسة مبيعات Cisco.

يتيح لك دور **مساعد مندوب المبيعات** 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 مندوبي المبيعات في الأعمال والمبيعات إلى جانب زيادة خبرتهم التقنية وتطوير مهارات العرض والتقديم التنفيذية فضلاً عن تعرّفهم على البنى التحتية والحلول والمنتجات التي تقدمها Cisco وكذلك منافسيها. يتعلم مساعدي مندوبي المبيعات استخدام دراسات الحالة ومحاكاة المبيعات ويتلقون خلبطاً من التدريب الذي يكون بتوجيه من المعلم والتدريب الذاتي والذي يتم توفيره من خلال تقنيات Cisco TelePresence® و Cisco WebEx®.

خلال التسعة أشهر التالية في البرنامج، وبالتوازي مع التعليم الظاهري (الذاتي)، ينتقل مساعدي مندوبي المبيعات إلى دور يعتمد على مبدأ تخصيص حصة في المبيعات الداخلية حيث سيكتسبون خبرة عملية في المبيعات من التفاعل مع العملاء والشركاء وسيشرف عليهم محترفو المبيعات المتمرسون في Cisco.

بعد إكمال البرنامج بنجاح، تتم ترقية مساعدي مندوبي المبيعات إلى دور مدير حساب ظاهري داخل مؤسسة مبيعات Cisco حيث يمكنهم مواصلة التطور في وظيفة مُربحة.

سيصبح مساعد مندوب المبيعات الناجح:

- موجهاً نحو العميل من خلال القدرة ليس فقط على بدء علاقات عمل ولكن أيضاً بامتلاك الحافز والاتجاه والقدرة على الحفاظ على هذه العلاقات وتطويرها
- متصلاً فعالاً، قادر على مساعدة المجتمع الهندسي في تقديم الحلول التقنية إلى جانب الاستماع إلى متطلبات العملاء وتفسيرها
- قائداً قادراً على الإقناع والتأثير على الآراء إلى جانب التغلب على التحديات بثقة مع التوصية بأفضل حل للعميل
- موظفاً يمكنه تلقي ملاحظات بناءة والتعامل معها، وتولي مسؤولية فعالة عن التطوير والتعلم من التجارب
- شخصاً تكون إنجازاته موجهة ومحفزة بالتحديات وقادراً باستمرار على تحقيق أهداف Cisco والعملاء ويسعى أيضاً إلى تجاوز تلك الأهداف
- عضو فريق ناجح يمكنه تولى دور القيادة ودفع الفريق وتحفيزه لتحقيق هدف ما

متطلبات التأهل:

- طالب جامعي/خريج (بكالوريوس/ليسانس على الأقل)
- يفضل الحصول على معدل تراكمي 3.0 أو أعلى أو ما يعادله في البرنامج الأكاديمي
- إجادة الإنجليزية (كتابة ونطقاً) بالإضافة إلى إجادة اللغة المحلية للبلد المقدم فيه الطلب
- يشترط وجود خبرة في المبيعات (ومن هنا بيع التجزئة أو فترات التدريب في الشركة أو برامج تنظيم المشروعات)
- يُفضل الحصول على درجة في الأعمال أو المبيعات أو التسويق أو الاتصالات أو تقنية المعلومات أو علوم الكمبيوتر أو المالية
- 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: ستتم ترقية المساعدين إلى دور مدير حساب ظاهري في المبيعات الداخلية. يجب أن يكون مدير الحساب الظاهري مستعدين للإقامة في موقع مركز برنامج CSAP أو تغيير موقعهم إلى مركز مبيعات داخل بلدهم أو منطقتهم لمدة 12 شهراً ، تبعاً لاحتياجات العمل. ولا نستطيع تأكيد الوجهة النهائية وقت العرض. وتوفر Cisco مساعدة لتغيير الموقع.
- السنة الثالثة: يمكن للموظفين التقدم للمناصب الميدانية ومناصب مدير الحساب 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 والتمرين والإشراف من مديري الحسابات ومهندسي الأنظمة المتمرسين
- القدرة على الحصول على شهادات رائدة (CSE و CCDA و ASRAM)
- فرصة للعمل في بيئة فريدة وفي محيط مسئولية مجتمعية
- فرصة العمل في مناطق بها ملايين الدولارات مع احتمالية زيادة المكاسب
- استثمار Cisco الكبير لنجاحك وتطورك الوظيفي المستمر



If you are passionate about sales, driven to succeed, have strong interpersonal skills, enjoy working with leading-edge technology and want to collaborate with highly-talented people globally, apply today for an **Associate Sales Representative (ASR)** 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 Sales Representatives (ASRs)** to become successful **Account Managers** in the Cisco Sales Organization.

The **ASR** 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, ASRs 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. ASRs learn using case studies, sales simulations, and a blend of instructor-led and self-paced training delivered via Cisco TelePresence® and Cisco WebEx® technologies.

Throughout the next nine months of the program, in parallel with virtual learning, ASRs will move into a quota-carrying role within **Global Virtual Sales** where they will get on-the-job sales experience interacting with customers and partners and will be mentored by Cisco seasoned sales professionals.

After successfully completing the program, **ASRs** are **promoted** into a **Virtual Account Manager (VAM)** role within the Cisco sales organization where they can continue to grow in a rewarding career.

A successful ASE will:

- Customer oriented with the ability to not only start business relationships, but to have the drive, attitude, and ability to maintain and grow them
- An effective communicator, able to assist the Engineering community in presenting technical solutions as well as listening to and interpreting customer requirements
- A leader that is able to persuade and influence opinions as well as overcome challenges confidently while recommending the best solution for the client
- An employee that can receive and manage constructive feedback, taking proactive responsibility to develop and learn from experiences
- One who is achievement orientated and motivated by challenges, able to consistently deliver, while also aiming to exceed Cisco and customer targets
- A successful team player who is able to take a lead role, drive, and motivate a team towards a goal

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 preferred or equivalent in your academic program
- Fluent in English (written and verbal) as well as fluent in local language for country of application
- Sales experience required (including retail sales, corporate internships or entrepreneurial programs)
- Business, Sales, Marketing, Communications, Information Technology, Computer Science, or Finance degree preferred
- 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 in **Amsterdam, the Netherlands** for the **12 months** of the program. Cisco will provide relocation assistance.
- **Year 2:** Associates will be promoted to a Virtual Account Manager (VAM) role in Global Virtual Sales. VAMs will relocate to Global Virtual Sales hub within their home country or region for 12 months.
- **Year 3:** Employees can apply to open Account Manager and Field 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 Account Managers and Systems Engineers
- Ability to earn industry-leading certifications (CSE, CCDA, and ASRAM)
- 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