



Job Title	Associate Sales Representative (ASR)
Start Date	July 29, 2013
Job Location Year 1	Eschborn, Germany
Job Location Year 2	Eschborn, Germany/ Global Virtual Sales hub within Germany or their home country
Job Descriptions	German and English job descriptions provided below

Associate Sales Representative – Stellenbeschreibung

Wenn Sie sich schon immer für das Vertriebswesen interessiert haben, erfolgsorientiert denken, eine ausgeprägte soziale Kompetenz besitzen, gerne mit hochmoderner Technologie arbeiten und Freude daran haben, mit anderen talentierten Mitarbeitern/-innen weltweit zusammenzuarbeiten, dann bewerben Sie sich noch heute für die Position eines **Associate Sales Representative (ASR)** bei Cisco.

Das **Cisco Sales Associates-Programm (CSAP)** ist ein begehrtes Karriere-Einstiegsprogramm für hoch qualifizierte Hochschulabsolventen/-innen aus der ganzen Welt, die eine führende Position im Vertriebsteam von Cisco anstreben. CSAP bietet Ihnen ein erstklassiges, praxisorientiertes Schulungsprogramm, das aus unseren **Associate Sales Representatives (ASRs)** erfolgreiche **Account Manager** in der Vertriebsorganisation von Cisco macht.

Die Position eines **ASR** bietet Ihnen alle Möglichkeiten der Karriereentwicklung: Sie erhalten die notwendigen Schulungen und Ressourcen, um in einer der angesehensten Vertriebsorganisationen der Branche erfolgreich zu sein. In den ersten drei Monaten des Programms bauen die Teilnehmer/-innen ihre Kenntnisse in den Bereichen Vertrieb und Geschäftsprozesse aus, erweitern ihre technologische Fachkompetenz und entwickeln ihre Präsentationsfähigkeiten weiter. Zu den weiteren Ausbildungsinhalten gehören fundierte Kenntnisse über die Architekturen, Lösungen, Produkte und Mitbewerber von Cisco. Die inhaltliche Vermittlung basiert auf Fallstudien, Vertriebssimulationen sowie einer Mischung aus Kursen mit Übungsleitern/-innen bzw. zum Selbststudium, an denen über Cisco TelePresence® und Cisco WebEx® teilgenommen wird.

In den darauf folgenden neun Monaten übernehmen die ASRs parallel zu den virtuellen Lerneinheiten im Bereich **Global Virtual Sales** eine Tätigkeit mit gewissen Verkaufsvorgaben, bei denen sie mit Kunden und Partnern interagieren, praktische Erfahrungen sammeln und von erfahrenen Cisco Vertriebsmitarbeitern betreut werden.

Nach erfolgreichem Abschluss des Programms können **ASRs** die Position eines **Virtual Account Manager (VAM)** in der Vertriebsorganisation von Cisco übernehmen, in der ihnen eine erfolgreiche Karriere bevorsteht.

Ein erfolgreicher ASR zeichnet sich durch die folgenden Eigenschaften aus:

- Kundenorientiert mit der Fähigkeit, geschäftliche Beziehungen nicht nur aufzubauen, sondern diese durch Engagement, Einstellung und Qualifikation zu pflegen und auszubauen
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, die einerseits zur Präsentation technischer Lösungen innerhalb der technischen Community, andererseits für die Interpretation von Kundenanliegen eingesetzt werden
- Führungsqualitäten, die andere überzeugen und umstimmen und mit denen sich Herausforderungen selbstbewusst angehen lassen, ohne dabei die optimale Lösung für den Kunden aus den Augen zu verlieren

- Offenheit für konstruktive Kritik, Weiterentwicklung und erfahrungsbasiertes Lernen in proaktiver Eigenverantwortung
- Leistungsorientierte Einstellung, die durch Herausforderungen motiviert wird und darauf abzielt, die Erwartungen von Cisco und des Kunden zu übertreffen
- Teamfähigkeit mit Führungsqualitäten, um ein Team zum Erreichen eines Ziels zu motivieren

Qualifizierungsanforderungen:

- Bachelor- oder Master-Abschluss (mind. BS/BA)
- Ein Gesamt-Notendurchschnitt von mindestens 3,0 oder ein entsprechendes Studienergebnis
- Ausgezeichnete Englischkenntnisse (in Wort und Schrift) sowie der jeweiligen Landessprache am Einsatzort
- Erfahrung im Vertriebsbereich, z. B. im Einzelhandel, durch ein Unternehmenspraktikum oder Teilnahme an einem Programm für Unternehmensführung sind Voraussetzung
- Abschluss in Betriebswirtschaft, Marketing, Kommunikationswissenschaft, IT, Informatik oder Finanzwissenschaft bevorzugt
- Berechtigung, im Bewerbungsland ohne Visum oder Unterstützung für eine Arbeitserlaubnis zu leben und zu arbeiten (ein Studenten- oder vom Bewerber selbst beantragtes Visum sind für das Programm nicht zulässig)

Mobilitätsanforderungen:

- **1. Jahr:** Bereitschaft zum Umzug an einen CSAP-Schulungsstandort im Land oder der Region des Kandidaten / der Kandidatin für die Schulungsdauer von 12 Monaten. Cisco bietet Unterstützung für den Umzug an.
- **2. Jahr:** Teilnehmer/-innen übernehmen die Position eines Virtual Account Manager (VAM) im Bereich „Global Virtual Sales“. Bereitschaft, am CSAP-Schulungsstandort zu bleiben oder nach Bedarf an einen Global Virtual Sales-Standort im Land oder der Region des Kandidaten für die Dauer von 12 Monaten umzuziehen. Cisco kann zum Zeitpunkt der Stellenausschreibung keine gesicherten Angaben zum endgültigen Einsatzort machen. Cisco bietet Unterstützung für den Umzug an.
- **3. Jahr:** Mitarbeiter/-innen haben die Möglichkeit, sich innerhalb des Unternehmens als Account Manager oder für eine Position im Außendienst zu bewerben.

Warum eine Karriere bei Cisco? Eine Karriere bei Cisco Systems bietet Ihnen zahlreiche Vorteile:

- Die Gelegenheit, in einer der erfolgreichsten Vertriebsorganisationen weltweit zu arbeiten
- Ein sehr attraktives Gehaltspaket mit überdurchschnittlichen Leistungen sowie eine beschleunigte Karriereentwicklung
- Eine virtuelle Zusammenarbeit mit Kursteilnehmern/-innen aus der ganzen Welt über TelePresence und WebEx
- Die Arbeit mit hochmodernen Technologien
- Schulung, Coaching und Betreuung durch erfahrene Account Manager und Systems Engineers
- Die Möglichkeit, branchenweit anerkannte Zertifizierungen (CSE, CCDA und ASRAM) zu erlangen
- Die Gelegenheit, in einem äußerst vielfältigen, sozial verantwortlichen Arbeitsumfeld tätig zu sein
- Die Chance, in Absatzgebieten mit einem Umsatzpotenzial von mehreren Millionen Dollar zu arbeiten
- Erhebliche Investitionen durch Cisco in die Entwicklung Ihrer Karriere



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 ASR will become:

- 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 **Eschborn, Germany** 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 must be willing to stay at the CSAP hub location in Eschborn, Germany or be relocated to Global Virtual Sales hub within Germany or their home country/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