



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

## Associate Sales Representative, functieomschrijving

Als sales je passie is, slagen je drijfveer, als je beschikt over sterke sociale vaardigheden, graag werkt met toonaangevende technologie en wil samenwerken met zeer getalenteerde mensen wereldwijd, solliciteer dan vandaag nog naar de functie **Associate Sales Representative (ASR)** bij Cisco.

Het **Cisco Sales Associates Program (CSAP)** is een van de meest gewilde programma's voor loopbaanontwikkeling, dat specifiek is gericht op de beste onlangs afgestudeerde WO'ers wereldwijd die streven naar een positie in de sales-top van Cisco. Met het Associates Programma kun je rekenen op hoogwaardige, praktijkgerichte trainingen door docenten en ervaringsdeskundigen, waardoor je je als **Associate Sales Representative (ASR)** zult ontwikkelen tot succesvolle **Account Manager** binnen de salesorganisatie van Cisco.

Met een rol als **ASR** komt je loopbaan in een stroomversnelling doordat je de vereiste training en resources ontvangt om te slagen in een toonaangevende salesorganisatie. Tijdens de eerste drie maanden van het programma vergroten ASR's hun inzicht op het gebied van sales en business, vergroten ze hun technische kennis, leren ze hoe ze als leidinggevend presentaties kunnen verzorgen en worden ze bijgepraat over de architecturen, oplossingen en producten van Cisco, en over de concurrentie. ASR's leren het vak aan de hand van casestudy's, verkoopsimulaties en een mix van klassikale en online trainingen via de Cisco TelePresence®- en Cisco WebEx®-technologie.

Gedurende de volgende negen maanden van het programma nemen de ASR's, naast de virtuele leerprogramma's die ze volgen, een quota-carrying-rol aan bij de **Global Virtual Sales**. Op die manier doen ze ervaring op het gebied van interactie met klanten en partners op en ze worden daarbij bijgestaan door ervaren salesprofessionals van Cisco.

Nadat ze het programma hebben voltooid, worden **ASR's** gepromoveerd **naar de rol** van **Virtual Account Manager (VAM)** binnen de verkooporganisatie van Cisco en kunnen ze hun loopbaan verder ontwikkelen.

### Een succesvolle ASR:

- Is klantgericht en heeft het vermogen zakelijke relaties niet alleen op te zetten, maar ook de drive, attitude en het vermogen die te onderhouden en te laten groeien
- Is een effectieve communicator die de technische staf ondersteunt bij het presenteren van technische oplossingen, die luistert naar de vragen van klanten en die juist weet te interpreteren
- Is een leider met overredingskracht, die in staat is meningen te beïnvloeden, uitdagingen met overtuiging aangaat en met de beste oplossing voor de klant komt
- Is een medewerker die kan omgaan met opbouwende feedback, proactief verantwoordelijkheid neemt om zich te ontwikkelen en leert van zijn ervaringen

- Is iemand die presteren centraal stelt, door uitdagingen wordt gemotiveerd, continu voldoet aan de doelstellingen van Cisco en de klant, en tegelijkertijd probeert te overtreffen
- Is een succesvolle teamspeler die een leidinggevende rol kan aannemen en die een team weet aan te sporen en te motiveren een bepaald doel te bereiken

#### Funcatievereisten:

- Een voltooide Bachelor- of Master-opleiding (minimaal BS/BA) of Nederlandse Hogeschool
- Een hoger dan gemiddelde score tijdens de opleiding
- Uitstekende beheersing van het Engels en de taal van het land waarin wordt gesolliciteerd (beide vloeiend in woord en geschrift)
- Ervaring met sales vereist (bijvoorbeeld in de detailhandel, tijdens een stage of bij een ondernemingsprogramma)
- Bij voorkeur een voltooide opleiding op het gebied van bedrijfsvoering, sales, marketing, communicatie, IT, informatica of financiën
- Moet volgens de wet in het land waar de sollicitatie plaatsvindt mogen wonen en werken, zonder een visum of vorm van sponsoring (een studentenvisum of visum dat door de kandidaat zelf is aangevraagd, is niet geldig voor het programma)

#### Bereidheid om te verhuizen:

- **Jaar 1:** kandidaten moeten bereid zijn gedurende de eerste twaalf maanden van het programma te verhuizen naar een CSAP-trainingscentrum binnen het land of de regio van de functie. Cisco biedt hulp bij het vinden van woonruimte.
- **Jaar 2:** kandidaten worden gepromoveerd naar de rol Virtual Account Manager (VAM) bij de Global Virtual Sales. VAM's moeten bereid zijn voor een periode van twaalf maanden te verblijven in de CSAP-locatie te Amsterdam, of te verhuizen naar een Global Virtual Sales locatie binnen hun land of regio, afhankelijk van de behoefte van het bedrijf. Wij kunnen dit vooraf niet definitief aangeven.
- **Jaar 3:** medewerkers kunnen solliciteren naar openstaande Account Manager- en Field-vacatures binnen het bedrijf

#### Waarom werken bij Cisco? Een loopbaan bij Cisco Systems geeft je:

- De mogelijkheid in een van de succesvolste salesorganisaties ter wereld te werken
- Een zeer aantrekkelijk salaris, snelle doorgroeimogelijkheden en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden
- Virtuele samenwerking met klasgenoten over de hele wereld via TelePresence en WebEx
- Toegang tot de allernieuwste technologieën
- Training, coaching en begeleiding door ervaren Account Managers en Systems Engineers
- De mogelijkheid toonaangevende certificaten te behalen (CSE, CCDA en ASRAM)
- De mogelijkheid in een uiterst gevarieerde en sociaal-verantwoorde omgeving te werken
- Een kans werkzaam te zijn in een omgeving waarin miljoenen euro's omgaan met een uitstekend salaris in het vooruitzicht
- Een grote investering van de kant van Cisco in je doorlopende loopbaanontwikkeling en je succes bij het bedrijf



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 **Amsterdam, 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 will be relocated 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