



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	Russian and English job descriptions provided below

Описание должностных обязанностей младшего торгового представителя - Associate Sales Representative (ASR)

Если вы увлечены передовыми технологиями, обладаете хорошими навыками межличностного общения, умеете успешно устранять неисправности и хотите работать вместе с талантливыми людьми по всему миру, тогда вы можете подать заявление о приеме на работу на должность **младшего торгового представителя (ASR)** компании Cisco уже сегодня.

Программа Cisco Sales Associates Program (CSAP), разработанная специально для лучших выпускников ВУЗов со всего мира, является одной из самых востребованных программ подготовки молодых специалистов, цель которых — стать новыми лидерами отделов продаж компании Cisco. Подготовка проводится по двум направлениям: системный инженер (**Associate Systems Engineer - ASE**) и специалист по работе с клиентами (**Associate Sales Representative - ASR**). В рамках этой программы предоставляется теоретическое и практическое обучение мирового уровня, которое поможет нашим **ASR** в будущем стать успешными **менеджерами по работе с заказчиками** в отделах продаж Cisco.

Должность ASR – это реальная перспектива быстрого карьерного роста благодаря возможностям обучения и использования ресурсов, необходимых для успешной работы в одной из ведущих компаний отрасли. В течение трех первых месяцев программы ASR будут развивать свои навыки продаж и ведения бизнеса, расширять свои технические знания и овладевать искусством проведения презентаций, а также узнавать об архитектуре, решениях, продуктах и конкурентах компании Cisco. ASR обучаются на конкретных примерах, участвуют в играх, моделирующих бизнес-ситуации, а также занимаются самостоятельно и под руководством преподавателя, используя технологии Cisco TelePresence® и Cisco WebEx®.

В течение следующих девяти месяцев, параллельно с подготовкой к сертификации и виртуальным обучением, ASR станут исполнять обязанности менеджеров по работе с заказчиками. Они получают практический опыт работы и возможность общения с заказчиками и партнерами под руководством опытных специалистов Cisco.

После успешного завершения программы ASR смогут **продолжить свою карьеру в должности виртуального менеджера по работе с заказчиками (VAM)** в отделе продаж Cisco.

Успешный ASR — это:

- Сотрудник, способный не только начинать деловые отношения, но также обладающей энергией и навыками поддерживать и развивать их.
- Сотрудник, который способен поддерживать специалистов инженерных подразделений в презентации технических решений, а также прислушиваться и понимать требования заказчиков.
- Лидер, уверенно преодолевающий трудности, способный убедить и повлиять на мнение заказчика, предлагая только самые лучшие решения.

- Сотрудник, способный адекватно воспринимать конструктивную критику, который не боится брать ответственность и учиться на своих ошибках.
- Целеустремлённый человек, для которого решение трудных задач является стимулом и, который стремится к повышению ключевых показателей корпорации Cisco и ее заказчиков.
- Успешный командный игрок, который может взять на себя роль лидера, направлять и мотивировать команду на пути к достижению цели.

Требования к участникам программы:

- Студенты или выпускники ВУЗов (степень бакалавра естественных/гуманитарных наук).
- Лица, окончившие ВУЗ до начала программы.
- Средний балл диплома не ниже 4 (по 5-балльной шкале).
- Свободное владение английским языком (письменным и устным).
- Опыт продаж обязателен (включая опыт розничных продаж, практику на предприятиях или программы для предпринимателей).
- Предпочтение отдается кандидатам со степенью в сфере бизнеса, продаж, маркетинга, коммуникаций, информационных технологий, вычислительной техники или финансов.
- Российское гражданство либо разрешение на проживание и работу в России, без визовой поддержки или спонсорства (студенческие визы или визы, полученные самостоятельно, не подходят для данной программы)

Требования, связанные с переездом:

- **1 год.** Участники должны быть готовы переехать в один из учебных центров CSAP на 12 месяцев действия программы. Корпорация Cisco оказывает содействие при переезде.
- **2 год.** Участники получают повышение до уровня виртуального менеджера по работе с заказчиками (VAM) в отделе Global Virtual Sales. VAM должны быть переехать в центр Global Virtual Sales в своей стране на 12 месяцев. Место окончательного распределения не может быть гарантировано на момент подачи заявления об участии в программе. Корпорация Cisco оказывает содействие при переезде.
- **3 год.** Сотрудники могут подать заявку на открытые позиции менеджера по работе с заказчиками и менеджера по продажам внутри компании.

Преимущества карьеры в Cisco Systems — это:

- Возможность работать в одной из самых успешных торговых организаций в мире.
- Совместная работа с коллегами со всего мира с использованием виртуальных технологий Cisco TelePresence и WebEx.
- Возможность работы с технологиями нового поколения.
- Возможность получения лучших в отрасли сертификатов (CSE, CCDA и ASRAM)
- Возможность работать в интернациональной и социально-активной среде.
- Возможность работать с крупными клиентами компании.
- Значительные инвестиции компании Cisco в развитие и успех вашей будущей карьеры.

Q&A

- Будет ли тренинг оплачен Cisco? – Да, Cisco оплачивает весь тренинг. Для Вас будут проведены тренинги и коучинги опытными Системными Инженерами и Менеджерами по работе с клиентами.
- Помогает ли Cisco с получением визы и переездом? - Да, Cisco содействует в получении визы и при переезде на место тренинга.
- Эта позиция предполагает полную занятость? - Да, сотрудник получит контракт предусматривающий полную занятость.
- Буду ли я получать заработную плату во время тренинга? - Да, Вы будете получать высококонкурентную заработную плату, а также возможность быстрого карьерного роста и другие льготы.



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, 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