



<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>	Spanish and English job descriptions provided below

## Descripción del puesto de Representante de ventas asociado

Si le entusiasma el mundo de las ventas, está orientado al éxito, cuenta con buenas habilidades interpersonales, le gusta trabajar con tecnología avanzada y desea colaborar con personas de gran talento de todo el mundo, solicite hoy mismo un puesto de **Representante de ventas asociado (ASR)** en Cisco.

El **Programa de asociados de ventas de Cisco (CSAP)** es uno de los programas de desarrollo más solicitados al comenzar una carrera profesional. Está diseñado específicamente para los mejores graduados universitarios de todo el mundo que aspiren a formar parte de la nueva generación de líderes de ventas de Cisco. CSAP proporciona una formación de primera clase práctica y basada en la experiencia que permitirá el desarrollo de nuestros **Representantes de ventas asociados** y los convertirá en **Comerciales** de la organización de ventas de Cisco.

El puesto de **ASR** le permitirá avanzar rápidamente en su carrera proporcionándole la formación y los recursos necesarios para alcanzar el éxito en una organización de ventas líder del sector. Durante los tres primeros meses del programa, los ASR mejorarán sus aptitudes empresariales y comerciales, ampliarán sus conocimientos técnicos, desarrollarán habilidades de presentación ejecutiva y descubrirán las arquitecturas, soluciones, productos y competidores de Cisco. Los ASR aprenden con casos prácticos, simulaciones de ventas, y una combinación de formación personalizada y dirigida por un instructor mediante las tecnologías Cisco TelePresence® y Cisco WebEx®.

Durante los nueve meses siguientes del programa, además del aprendizaje virtual, los ASR asumirán un cargo en el departamento de **Global Virtual Sales**, donde obtendrán experiencia práctica en ventas mediante la interacción con los clientes y partners. Profesionales de ventas de Cisco con amplia experiencia se encargarán de su formación.

Tras finalizar el programa correctamente, los **ASR ascienden a Comerciales virtuales (VAM)** en la organización de ventas de Cisco, donde pueden seguir avanzando en una carrera gratificante.

### Aptitudes de un ASR:

- Estar orientado al cliente, con la habilidad de comenzar relaciones empresariales y contar con la iniciativa, la actitud y la habilidad de mantener y desarrollar estas relaciones
- Ser un comunicador eficaz, capaz de ayudar a la comunidad de ingenieros a presentar soluciones técnicas, así como atender e interpretar las necesidades de los clientes
- Ser un líder capaz de persuadir y de tener influencia en las opiniones, así como de superar los retos con confianza y recomendar la mejor solución para el cliente
- Debe ser un empleado que pueda recibir y gestionar comentarios constructivos, asumiendo una responsabilidad proactiva en el desarrollo y el aprendizaje basados en la experiencia

- Estar orientado a los resultados y motivado por los retos, siendo capaz de ofrecer los mejores servicios y de superar los objetivos tanto de Cisco como de los clientes
- Saber trabajar en equipo y tomar la iniciativa para liderarlo y motivarlo a fin de lograr un objetivo

#### Requisitos de selección:

- Estudiante o graduado universitario (mínimo licenciado)
- Graduado en una universidad acreditada con anterioridad a la fecha de comienzo del programa
- Nota media acumulada deseada igual o superior a notable en el expediente académico
- Buen nivel de inglés (escrito y oral), así como del idioma del país donde se solicita el puesto
- Experiencia en ventas obligatoria (por ejemplo, venta al por menor, prácticas de empresa o programas empresariales)
- Titulación deseada: Empresariales, Ventas, Marketing, Comunicación, Tecnología de la información, Informática o Económicas
- Capacidad legal para vivir y trabajar en el país donde se solicita el puesto, sin precisar de visado ni del patrocinio del mismo (no sirven para el programa los visados de estudiantes ni los que haya obtenido por su cuenta)

#### Requisitos de reubicación:

- **Primer año:** los asociados se reubicarán en un centro de formación CSAP del país o región del candidato durante los 12 meses del programa. Cisco ofrecerá ayuda para esta reubicación.
- **Segundo año:** los asociados ascenderán a Comerciales virtuales en el departamento de Global Virtual Sales. Los VAM se reubicarán en un centro de Global Virtual Sale de su país o región durante 12 meses. No podemos confirmar la ubicación de destino en el momento de la oferta. Cisco ofrecerá ayuda para esta reubicación.
- **Tercer año:** los empleados pueden solicitar puestos comerciales e internos de la empresa.

#### Razones para trabajar en Cisco Una carrera en Cisco Systems puede ofrecerle:

- La oportunidad de trabajar en una de las organizaciones de ventas de mayor éxito en el mundo
- Un salario muy competitivo, unas oportunidades de promoción rápidas y unas ventajas excelentes
- Colaboración virtual con compañeros de todo el mundo mediante TelePresence y WebEx
- Acceso a tecnologías de última generación
- Formación, asesoramiento y tutoría a cargo de comerciales e ingenieros de sistemas con experiencia
- La posibilidad de obtener certificaciones líderes en el sector (CSE, CCDA y ASRAM)
- La oportunidad de trabajar en un entorno con una diversidad única y responsabilidad social
- La posibilidad de trabajar en zonas de alto nivel adquisitivo, con más oportunidades de remuneración
- Una inversión significativa de Cisco en el desarrollo y éxito de su carrera profesional



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