



Robert T. Augst

Technical Account Executive & mehr

Team Player, Fast Learner, Self Starter

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (C2), Spanisch (C2)

Erfahrung in der Betreuung strategischer Kunden als Bindeglied zwischen Vertrieb und Technik. Verantwortlich für lösungsorientierte Beratung, Übersetzung technischer Anforderungen in Business-Mehrwert sowie den Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen. Sicher im Umgang mit komplexen Produkten, Stakeholdern und Entscheidern.

✉ cv@robert-augst.com

🌐 robert-augst.com

Ausbildung

B. Sc. Verkehrswirtschaft

Technische Universität Dresden
2010 - 2014

Vermittlung von betriebswirtschaftlichen, sowie mikro- und makroökonomischen Grundlagen und Anwendung in verkehrswirtschaftlichen Disziplinen.

M. Sc. Verkehrswirtschaft

Technische Universität Dresden
2014 - 2016

Konsekutiver Master-Studiengang Tourismuswirtschaft zur Vertiefung und Erweiterung der erworbenen Kenntnisse, Abschluss mit Masterthesis.

Berufserfahrung

Solution Architekt (Sales Enablement)

2023 - heute



Sikom

📍 Deutschland

- Salesunterstützung für Contact-Center-Software (Workshops, Demos)
- Lösungsdesigns für Kundenprojekte und Ausschreibungen
- Schnittstelle zwischen Vertrieb und Technik
- Kalkulationen, Trainings und Dokumentation

Sales Engineer Cloud Operations / Security - SaaS

2019 - 2023



Oracle

📍 Spanien

- Salesunterstützung bei Ausschreibungen für Cloud- & SaaS-Lösungen
- Einstiegs - Workshops zu Cloud-Architektur, -Betrieb und -Compliance
- Technisch-kaufmännischer Ansprechpartner im gesamten Sales-Zyklus
- Koordination interner Teams und Mentoring

EMEA Business Development Juniper Networks

2017 - 2019



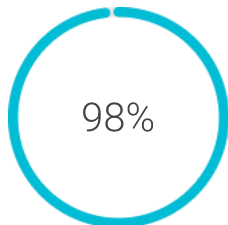
Webhelp

📍 Spanien

- B2B Sales Support für Juniper Networks (EMEA)
- Lead-Generierung und Pipeline-Management
- Marketing-Kampagnen, Webinare und Events
- High Level Beratung zu Network- und Cloud-Technologien

Fähigkeiten

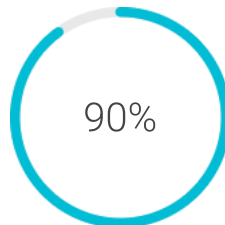
Top-Fähigkeiten



Business Development

Experte, 8 Jahre

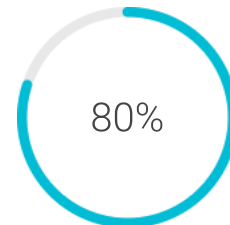
End-to-End B2B-Leadgenerierung von Identifikation über Nurturing bis zur Terminvereinbarung in Multichannel-Kampagnen.



Cloud Computing & Security

Experte, 6 Jahre

Vertriebsunterstützung für Cloud Security und -Betrieb unter regulatorischen Anforderungen im Enterprise-Umfeld.



Premium Contact Center Lösungen

Fortgeschritten, 3 Jahre

Analyse von Kundenanforderungen und Übersetzung in Kundenmehrwert durch passgenaue Contact Center Lösungen.

Weitere Fähigkeiten

MICROSOFT OFFICE	ORACLE SAAS CLOUD
ORACLE CLOUD INFRASTRUCTURE	CLOUD SECURITY
CYBERSECURITY	NETZWERKTECHNOLOGIEN
OBS STUDIO	SALESFORCE
SLACK	ZOOM