



# Robert T. Augst

Solution Architect & mehr

Team Player, Fast Learner, Self Starter

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

IT-Professional mit mehrjähriger, internationaler Praxis-Erfahrung in der Gestaltung und Umsetzung effizienter Business-Lösungen. Kompetent darin, passende technologische Lösungen für die jeweiligen Geschäftsanforderungen zu identifizieren, wobei Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Performance oberste Priorität haben.

✉ 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  
(Solution Designer)**  
2023 - heute

**Solution Engineer  
(Pre-Sales)**  
**Cloud Operations /**  
**Security - SaaS**  
2019 - 2023

**EMEA Business**  
**Development Juniper**  
**Networks**  
2017 - 2019

- 
- Sikom** Deutschland
    - Pre-Sales für Contact-Center-Software (Workshops, Demos)
    - Lösungsdesigns für Kundenprojekte und Ausschreibungen
    - Technische Abstimmung zwischen Vertrieb und Entwicklung
    - Kalkulationen, Trainings und Dokumentation
  - Oracle** Spanien
    - Pre-Sales bei Ausschreibungen für Cloud- & SaaS-Lösungen
    - Workshops zu Cloud-Architektur, -Betrieb und -Compliance
    - Technischer Ansprechpartner im gesamten Sales-Zyklus
    - Koordination interner Teams und Mentoring
  - Webhelp** Spanien
    - B2B Sales Support für Juniper Networks (EMEA)
    - Lead-Generierung und Pipeline-Management
    - Marketing-Kampagnen, Webinare und Events
    - 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

Technischer Pre-Sales für  
Cloud Security und -Betrieb  
unter regulatorischen  
Anforderungen im Enterprise-  
Umfeld.



## Premium Contact Center Lösungen

Fortgeschritten, 3 Jahre

Analyse von  
Kundenanforderungen und  
Übersetzung in belastbare  
Contact-Center-  
Lösungsdesigns.

Weitere Fähigkeiten

MICROSOFT OFFICE

ORACLE SAAS CLOUD

ORACLE CLOUD INFRASTRUCTURE

CLOUD SECURITY

CYBERSECURITY

NETZWERKTECHNOLOGIEN

CONCEPTBOARD

NACHHALTIGER TOURISMUS

AIRPORT-MANAGEMENT

LOGISTIK