Passus Spółka Akcyjna | ulica Bzowa 21, 02-708 Warszawa | telefon: + 48 695 444 803,
faks: + 48 22 100 47 68 | NIP: 521-367-66-00 | KRS: 0000518853 | Sąd Rejonowy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego | Kapitał zakładowy w pełni opłacony: 126 710 PLN

Pre-sales Engineer (IT Security Solutions)

Opis stanowiska:

- dobór rozwiązań do potrzeb klientów w zakresie rozwiązań bezpieczeństwa sieciowego i aplikacyjnego (NGFW, IPS, DLP, antyAPT, skanery podatności, analiza anomalii, proxy, SIEM itp.)
- przygotowywanie i prowadzenie spotkań/prezentacji/webinarów dla klientów
- tworzenie rozwiązań w oparciu o produkty/usługi z oferty firmy oraz z poza tej oferty
- analiza wymagań przetargowych i dopasowywanie rozwiązań
- ścisłą współpraca z zespołem handlowym oraz inżynierami odpowiedzialnymi za wdrożenia
- aktywne poszukiwanie i analiza nowych rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa
- wsparcie w promowaniu rozwiązań własnych firmy
- prowadzenie testów rozwiązań (Proof of Concept)
- współpraca z dostawcami (producentami, dystrybutorami) w celu wypracowania rozwiązania dla klienta
- poszukiwanie obszarów do poszerzania współpracy z klientami

Wymagania:

- minimum 2 lata doświadczenia na podobnym stanowisku (pre-sales w zakresie rozwiązań security)
- wiedza w zakresie rozwiązań bezpieczeństwa sieci, aplikacji, cybersecurity
- wiedza ogólna w zakresie sieci
- umiejętność pracy pod presją czasu
- umiejętność nawiązywania kontaktów i podtrzymywania relacji
- wysoka kultura osobista
- prawo jazdy kat B
- znajomość języka angielskiego

Oferujemy:

- stałą umowę o pracę (potencjalnie współpraca B2B)
- udział w szkoleniach i konferencjach
- możliwość zdobycia i rozwijania specjalistycznej wiedzy i doświadczenia
- pracę w biurze w Warszawie, wyjazdy do klientów w całej Polsce
- narzędzia niezbędne do pracy
- elastyczne podejście do współpracy
- przyjazną i luźną atmosferę pracy