Технический менеджер по работе с клиентами
(Pre-Sales & Sales, B2B, on-premise ПО)

О компании
Мы - технологическая ИТ-компания, разрабатывающая российскую платформу мониторинга инженерной и ИТ-инфраструктуры ЦОД Smart DCIM. Запускаем направление продаж «по всем правилам».

Формат работы: удалённо / офис (по договорённости)
Тип занятости: полная занятость
Зарплата: 130 000 – 180 000 ₽ (оклад + KPI, обсуждается по результатам собеседования)
Отчётность: генеральному директору

В ваши обязанности будет входить
- Проводить технические встречи и демонстрации с потенциальными клиентами (ИТ-директора, главные инженеры, службы ИБ, эксплуатационные службы).
- Работать с запросами на коммерческие предложения, ТЗ, участие в тендерах (включая 223-ФЗ и 44-ФЗ).
- Систематизировать знания о продукте и процессе продаж: создавать презентации, кейсы, ответы на возражения, сценарии демо.
- Внедрить и вести единый CRM — от первого контакта до закрытия сделки.
- Участвовать в подготовке технических статей, вебинаров, выступлений — как эксперт от компании.
- Подготавливать основу для масштабирования продаж на другие вертикали (ЖКХ, ИТ) в будущем.

> Важно: вы не будете «звонить по базе». Ваша задача — работать с уже заинтересованными клиентами и закладывать систему продаж, а не просто выполнять план.

Требования
- Опыт в B2B-продажах или pre-sales сложного ИТ- или инженерного ПО/оборудования (от 2 лет).
- Понимание инфраструктурных систем:
- ЦОД и все, что с ним связано - PUE, SLA, ИБП, BMS, DCIM, SNMP, Zabbix, сети, edge, ...
- Опыт участия в тендерах и госзакупках — приветствуется.
- Умение объяснять техническое решение бизнес-выгодами.
- Готовность работать в режиме «стартапа внутри компании»: без готовых скриптов, но с возможностью всё выстроить с нуля.
- Высшее техническое или ИТ-образование

Будет преимуществом
- Опыт продаж решений для ЦОД в РФ,
- Знание требований ФСТЭК, СТО БР ИБ-1, ГОСТ Р, 152-ФЗ,
- Опыт работы с on-premise ПО,
- Понимание lifecycle управления оборудованием, change management, инцидент-менеджмента.

Почему у нас?

- Вы — первый человек в продажах, а значит, повлияете на всю систему.
- Работаете не с «коробкой», а с платформой, которая решает реальные проблемы критической инфраструктуры.
- Минимум бюрократии, максимум экспертизы и доверия.
- Возможность расти вместе с бизнесом: через 6–12 месяцев — руководство направлением или группой продаж.

Как откликнуться?

Напишите нам на [info@smartdcim.ru] с пометкой «Технический менеджер — ЦОД» и укажите:

1. Кратко — ваш опыт в продажах инфраструктурных решений,
2. Пример сложной сделки, которую вы вели (срок, роль, результат),
3. Почему вас интересует работа именно в сфере мониторинга инфраструктуры в РФ.

Контакт:
HR Дьячкова Злата
@zlata2987
info@smartdcim.ru