



Robert T. Augst

Ejecutivo técnico de cuentas y más

Trabajo en equipo, Aprende rápido, Iniciativa propia

Idiomas: Alemán (nativo), Inglés (C2), Español (C2)

Experiencia en el apoyo a clientes estratégicos como vínculo entre ventas y tecnología. Responsable de la consultoría orientada a soluciones, la traducción de requisitos técnicos en valor empresarial y el desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes. Seguro en el ámbito de productos complejos, grupos de interés y responsables de la toma de decisiones.

✉ cv@robert-augst.com

🌐 robert-augst.com

Educación

B. Sc. Economía del Transporte

Universidad Técnica de Dresde
2010 - 2014

Aprendizaje de fundamentos de economía empresarial, micro y macroeconomía y su aplicación en disciplinas de economía del transporte.

M. Sc. Economía del Transporte

Universidad Técnica de Dresde
2014 - 2016

Máster consecutivo en Turismo para profundizar y ampliar conocimientos adquiridos, finalizado con tesis de máster.

Experiencia

Arquitecto de soluciones (apoyo a las ventas)

2023 - presente



Sikom

📍 Alemania

- Apoyo a las ventas de software para centros de contacto (talleres, presentaciones)
- Diseño de soluciones para proyectos de clientes y licitaciones
- Vínculo entre ventas y tecnología
- Cálculos, capacitaciones y documentación

Ingeniero de ventas Operaciones de Cloud / Seguridad - SaaS

2019 - 2023



Oracle

📍 España

- Apoyo a las ventas en licitaciones para soluciones de Cloud y SaaS
- Talleres básicos sobre arquitectura, operaciones y compliance de Cloud
- Contacto técnico y comercial durante todo el ciclo de ventas
- Coordinación de equipos internos y mentoría

Desarrollo de Negocios EMEA Juniper Networks

2017 - 2019



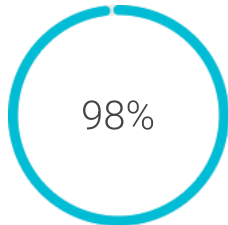
Webhelp

📍 España

- Soporte de ventas B2B para Juniper Networks (EMEA)
- Generación de leads y gestión de pipeline
- Campañas de marketing, webinars y eventos
- Consultoría básica sobre tecnologías de redes y Cloud

Habilidades

Habilidades principales

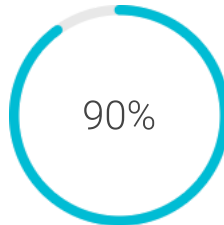


98%

Desarrollo de Negocios

Experto, 8 años

Generación de leads B2B de extremo a extremo, desde identificación hasta seguimiento y concertación de citas en campañas multicanal.

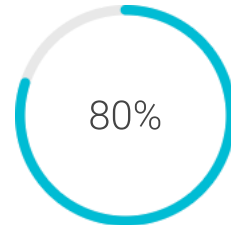


90%

Cloud Computing & Seguridad

Experto, 6 años

Apoyo de ventas para seguridad y operaciones de Cloud bajo requisitos regulatorios en empresas.



80%

Soluciones Premium de Contact Center

Avanzado, 3 años

Análisis de los requisitos del cliente y traducción en valor comercial a través de soluciones personalizadas para centros de contacto.

Otras habilidades

MICROSOFT OFFICE

ORACLE SAAS CLOUD

ORACLE CLOUD INFRASTRUCTURE

SEGURIDAD DE CLOUD

CIBERSEGURIDAD

TECNOLOGÍAS DE RED

OBS STUDIO

SALESFORCE

SLACK

ZOOM