



Robert T. Augst

Executivo Técnico de Contas e mais

Trabalho em equipe, Aprende rápido, Iniciativa própria

Idiomas: Alemão (nativo), Inglês (C2), Espanhol (C2)

Experiência no apoio a clientes estratégicos como elo entre vendas e tecnologia. Responsável por consultoria orientada para soluções, traduzindo requisitos técnicos em valor comercial e desenvolvendo relações de longo prazo com os clientes. Confiante no tratamento de produtos complexos, grupos de interesse e tomadores de decisão.

✉ cv@robert-augst.com

🌐 robert-augst.com

Educação

B. Sc. Economia do Transporte

Universidade Técnica de Dresden
2010 - 2014

Aprendizagem de fundamentos de economia empresarial, micro e macroeconomia e sua aplicação em disciplinas de economia do transporte.

M. Sc. Economia do Transporte

Universidade Técnica de Dresden
2014 - 2016

Programa de Mestrado consecutivo em Turismo para aprofundar e ampliar os conhecimentos adquiridos, concluído com tese de mestrado.

Experiência

Arquiteto de soluções (apoio às vendas)

2023 - Presente



Sikom

📍 Alemanha

- Apoio às vendas de software para centros de contacto (workshops, demonstrações)
- Design de soluções para projetos de clientes e licitações
- Vínculo entre vendas e tecnologia
- Cálculos, treinamentos e documentação

Engenheiro de vendas Operações de Cloud / Segurança - SaaS

2019 - 2023



Oracle

📍 Espanha

- Apoio às vendas em licitações para soluções de Cloud e SaaS
- Workshops básicos sobre arquitetura, operações e conformidade de Cloud
- Contato técnico e comercial durante todo o ciclo de vendas
- Coordenação de equipes internas e mentoria

Desenvolvimento de Negócios EMEA Juniper Networks

2017 - 2019



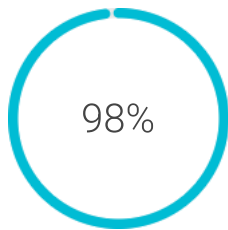
Webhelp

📍 Espanha

- Suporte de vendas B2B para Juniper Networks (EMEA)
- Geração de leads e gestão de pipeline
- Campanhas de marketing, webinars e eventos
- Consultoria básica sobre tecnologias de redes e Cloud

Habilidades

Principais Habilidades

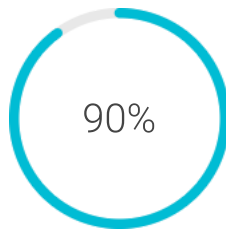


98%

Desenvolvimento de Negócios

Especialista, 8 anos

Geração de leads B2B de ponta a ponta, desde identificação, nutrição, até agendamento em campanhas multicanal.

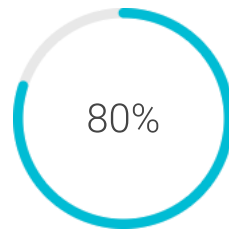


90%

Cloud Computing & Segurança

Especialista, 6 anos

Apoio às vendas para segurança e operações de Cloud baixo requisitos regulatórios em empresas.



80%

Soluções Premium de Contact Center

Avançado, 3 anos

Análise dos requisitos do cliente e tradução em valor comercial por meio de soluções personalizadas para centros de contato.

Outras Habilidades

MICROSOFT OFFICE

ORACLE SAAS CLOUD

ORACLE CLOUD INFRASTRUCTURE

SEGURANCA DE CLOUD

CIBERSEGURANÇA

TECNOLOGIAS DE REDE

OBS STUDIO

SALESFORCE

SLACK

ZOOM