



Nieuwe pre-salescertificering.

De nieuwe pre-salescertificering van F5 Networks is nu live en kandidaten die de 101 gepasseerd zijn, kunnen zich aanmelden om de nieuwe Pre Sales Fundamentals (examen 202) te nemen. In de toekomst kan de 'F5 Certified Sales Professional (F5-SP)' OF 'F5 Certified BIG-IP-beheerder (F5-CA)' worden gebruikt om te voldoen aan de vereisten van het Unity Partner-programma.

202 Pre-sales Fundamentals-examen:

Het F5 Pre-Sales Fundamentals-examen is gericht op het beoordelen van de kennis van Sales Architect / Engineer over verkoopmoties en verkooppositie van F5-producten. Dit examen identificeert personen die over de vaardigheden en het inzicht beschikken die nodig zijn voor het technisch verkopen van F5-oplossingen. Ze zullen waarschijnlijk een sales engineer zijn met een bewezen staat van dienst in het succesvol verkopen van F5-oplossingen en hebben doorgaans twee jaar verkoopervaring. De verkoopprofessional moet een goed begrip hebben van F5-oplossingen en de mogelijkheid hebben om zijn waarde uit te drukken voor klanten en potentiële klanten.

[F5 Networks 202 – Pre-Sales Fundamentals Study Guide](#)

[F5 certification | Exams and study materials](#)

[F5 Networks Certification Study Guides and Labs](#)

[F5 University](#)

[Login to the candidate portal](#)

Examenoverzicht:

Dit is het tweede examen dat is vereist om de F5 Certified Sales Professional-status te behalen. Alle kandidaten moeten geslaagd zijn voor het 101-Application Delivery Fundamentals-examen om de F5 Certified Sales Professional-status te behalen.

Succesvolle afronding van het 202 Pre-Sales Fundamentals-examen erkent de vaardigheden en het begrip die nodig zijn voor de technische verkoop van F5-oplossingen.

Beknopte beschrijving van de MQC:

De MQC heeft een bewezen staat van dienst in het succesvol verkopen van F5-oplossingen. De MQC moet een goed begrip hebben van F5-oplossingen en in staat zijn om:

- Voorbereiden en leveren van technische presentaties waarin producten of diensten aan klanten en potentiële klanten worden uitgelegd.
- overleg met klanten om zakelijke en technische vereisten te beoordelen en samen te werken met verkoopteams om het klantlandschap te begrijpen en technische verkoopadvies te geven.
- Plan en ontwerp oplossingen om aan de behoeften / vereisten van klanten te voldoen en breng de oplossing in lijn met bestaande klantinitiatieven en infrastructuur.
- Beveel voorgestelde oplossingen en voordelen aan klanten aan en leg ze uit.
- Begrijp markt bewustzijn dat brancheoplossingen onderscheidt (beveiliging, cloud, ADC).

Voorwaarde:

Examen 101 - Application Delivery Fundamentals