

FIRMENBESCHREIBUNG

Unser Kunde zählt zu den wirtschaftlich erfolgreichsten Systemintegratoren und Anbietern von Telekommunikationslösungen in Deutschland sowie zu den Top-5-Unternehmen in Europa. Das Kerngeschäft bildet die Konzeption, Vermarktung und Implementierung komplexer Kommunikationslösungen für mittlere und große Unternehmen, medizinische Einrichtungen und öffentliche Auftraggeber. Umfassende Beratungs- und Prozessoptimierungsleistungen sowie Managed-Service-Konzepte runden das Leistungsportfolio ab.

In Deutschland ist unser Kunde an mehr als 15 Standorten mit Vertriebs- und Servicezentren vertreten und unterstreicht damit sein klares, langfristiges Bekenntnis zu einer erfolgreichen Direktvertriebsstrategie im B-to-B-Geschäft. Zur Unterstützung des weiteren Wachstums sucht unser Kunde zum nächstmöglichen Zeitpunkt an den Standorten **Hamburg, Berlin, Osnabrück, Hannover, Frankfurt und München** jeweils einen

PRE SALES CONSULTANT, M/W

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

Als Pre Sales Consultant stehen Sie den Account Managern unseres Kunden in komplexen und anspruchsvollen Projekten technisch und kaufmännisch beratend zur Seite. Sie setzen die Kundenanforderungen in technischen Lösungskonzepten und Pflichtenheften um, analysieren in welchen Teilprojekten externe Partner einbezogen werden können und kümmern sich auch eigenverantwortlich um Verhandlungen und Vereinbarungen mit diesen Partnern. Neben Ihrer Zusammenarbeit mit den Account Managern unseres Kunden stehen Sie auch selbst im direkten Kundenkontakt und arbeiten in Workshops und Präsentationen mit Entscheidern und Anwendern zusammen. Dabei begleiten Sie Kunden von der Angebotsphase bis hin zur Implementierung. Mit Ihrer Arbeit leisten Sie einen wesentlichen Beitrag dazu, dass anspruchsvolle Projekte von Anfang an technisch sinnvoll und wirtschaftlich konzipiert und umgesetzt werden.

QUALIFIKATION

Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches Studium mit den Schwerpunkten Informatik, Wirtschaftsinformatik oder Nachrichtentechnik. Alternativ haben Sie eine thematisch vergleichbare Ausbildung abgeschlossen und bereits umfangreiche Berufserfahrung gesammelt. Idealerweise arbeiten Sie heute in einer Pre Sales- oder Sales-Consultant-Tätigkeit bei einem Unternehmen der ITK-Branche. Sie haben ein gutes Verständnis des Marktes und kennen sich mit verschiedenen Produkten und Lösungen unterschiedlicher Hersteller aus den Bereichen Voice, Data, Security oder Access im Enterprise oder Carrier-Umfeld aus. Sie überzeugen durch analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, verfügen über kaufmännische Kenntnisse und haben Erfahrung in der Kalkulation und Erstellung von technischen Angeboten.

JOBANGEBOT

Unser Kunde bietet für diese Position einen unbefristeten Anstellungsvertrag in einem wirtschaftlich unabhängigen, internationalen Unternehmen. Die Vergütung ist branchenüblich. Sie haben die Möglichkeit über eine variable Komponente am Unternehmenserfolg teilzuhaben. Weiterbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven sind ebenfalls mit dieser Position verbunden. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege ermöglichen ein vertriebs- und kundenorientiertes Arbeiten.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn Sie sich von der Unternehmens- und Stellenbeschreibung angesprochen fühlen, senden Sie uns gern Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der Kennziffer AAN-001-2010, bitte unbedingt mit einer Angabe zu Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin. Ihre Bewerbung adressieren Sie bitte per E-Mail an folgende Adresse: aan@mar-sslc.de zu Händen Frau Anna Andersson.

Weitere Informationen über MAR finden Sie im Internet unter: www.mar-sslc.de

