



Zur Erweiterung unseres erfolgreichen Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Termin in Vollzeit eine/einen

Sales Engineer (w/m)

In Abstimmung mit dem Account Manager und ggf. den technischen Consultants erstellen sie als technisch orientierter Vertriebsassistent im Rahmen der Angebotsvorbereitung konkrete Produktkonfigurationen. Hierbei kommen Hard- und Softwareprodukte unserer Herstellerpartner ebenso zum Einsatz wie Wartungsvereinbarungen und Servicedienstleistungen unseres technischen Teams. Sie haben Freude daran, die beste technische Lösung zu finden, kennen die Produkte, wissen sie zu kombinieren, verwenden hierzu die Hilfsmittel der Hersteller und stimmen die Einkaufspreise und Verfügbarkeiten mit unserem Einkauf oder dem Distributor ab. Die Gewichtung ihrer Tätigkeit liegt mehr im vertrieblich technischen als im vertrieblich organisatorischen Umfeld.

Ihre Aufgaben

- Erstellung von konkreten technischen Konfigurationen in der Angebotsphase inklusive Klärung der Bezugsquellen, Preise und Verfügbarkeiten
- Kenntnis der Technologien und Hilfsmittel unserer Herstellerpartner
- Enge Abstimmung mit dem Account Management und dem Vertriebsteam
- Vertriebliche Verwaltung von Projekten in Zusammenarbeit mit den zugehörigen technischen Projektverantwortlichen

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung (z.B. als IT-Systemkaufmann) oder Studium
- Fundiertes Interesse an technischen Themenstellungen
- Gute Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sorgfältiges und verantwortungsbewusstes Arbeiten, Team- und Kundenfähigkeit, gute interne wie externe Kommunikation, sicheres Auftreten
- Deutsch in Wort und Schrift, brauchbares Englisch

Und das bieten wir

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen IT-Unternehmen
- Hochwertige Arbeitsplatzausstattung (Windows) und Mitarbeit in einem freundlichen Team
- Umfangreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten und flache Hierarchien
- Unbefristeter Vertrag in Vollzeit mit den Optionen „Homeoffice“ und „Teilzeit“
- Einarbeitung in Hamburg. Tätigkeit kann in Hamburg, Hannover oder NRW ausgeübt werden.
- Angemessene Vergütung, Pensionskasse, HVV-Profi Card, Gratis-Kaffee und Bio-Obst
- Zweimal die Woche gemeinsames Frühstück in der Firma (Hamburg)

Bewerben

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen senden Sie bitte an Herrn Kabel bevorzugt per eMail oder per Post

hr@mcs.de

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Online-Bewerbungen nur bearbeiten können, wenn Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen als PDF beifügen. Andere Dateianhänge können wir leider nicht berücksichtigen.

MCS GmbH

Geschäftsführung

Essener Bogen 17

22419 Hamburg