



www.mcs.de

Die MCS GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen im Norden Hamburgs mit 25 Jahren Erfahrung. Wir bieten unseren Kunden alles rund ums Thema IT-Systemtechnik, Software-Entwicklung und Cloud-Lösungen an.
Die MCS GmbH betreut an insgesamt drei Standorten mehr als 200 Kunden.

Zur Erweiterung unseres erfolgreichen Hamburger Vertriebs-Teams suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

IT-Systemkaufmann als Account-Manager (m/w)

Ihre Aufgaben:

- aktive Neukundenakquise:
 - Ausbau der bestehenden Kundenbasis
 - Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen unseres Portfolios
 - eigenständiges Bearbeiten von Vertriebsprojekten
- Identifizierung von Umsatzpotenzialen in Zusammenarbeit mit unseren etablierten Vertriebskollegen
- enge Abstimmung mit dem Produktmanagement, dem Vertriebsteam und den Consultants
- Kennenlernen unserer Hersteller-Produkte auf Vertriebsniveau (z.B. NetApp, HPE, Oracle, Veeam, VMware, F5, Check Point, IBM, Microsoft, u.a.)

Das bringen Sie mit:

- Leidenschaft für den Vertrieb
- Kommunikationsstärke
- Erfahrungen in der IT-Branche
- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung als IT-Systemkaufmann oder ähnliches
- eigenverantwortliches, sorgfältiges Arbeiten und Engagement
- für Sie steht der Kunde im Mittelpunkt

Was wir bieten:

- flache Hierarchien und ein tolles Team
- einen sicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen Hamburger IT-Unternehmen
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag in Vollzeit mit Homeoffice-Option
- hochwertige Arbeitsplatzausstattung
- umfangreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- angemessene Vergütung, Pensionskasse, HVV-Profi-Ticket
- Frühstücksbuffet, gratis Getränke, Kaffee und Obst

Bewerben:

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen senden Sie uns bitte per E-Mail an hr@mcs.de

Anschrift:
MCS GmbH
Personalabteilung
Essener Bogen 17
22419 Hamburg