

IT-ZUKUNFT GESTALTEN

Cloud Sales Manager (m/w/d)

Key Accounts & Mid-Market

Mehr Freiraum, mehr Verantwortung Dein neuer Job im Cloud-Sales-Team!

Du hast genug von starren Konzernstrukturen und ständig neuen Kundenzuordnungen? Du suchst nach einer Herausforderung, bei der du dich weiterentwickeln kannst – in einem Umfeld, das nicht nur Dynamik, sondern auch Verlässlichkeit und ein wertschätzendes Miteinander bietet? Dann haben wir genau das Richtige für dich!



MCS GmbH ist ein inhabergeführtes IT-Systemhaus aus Hamburg und bietet dir die Chance, in einem respektvollen und flexiblen Arbeitsumfeld mitgestalten zu können. Wir suchen Verstärkung für unser Cloud-Sales-Team. In Voll- oder Teilzeit und unbefristet. Wenn du Lust hast, mit Leidenschaft an spannenden IT-Projekten zu arbeiten und die digitale Zukunft unserer Kunden aktiv zu gestalten, bist du bei uns genau richtig! Komm zu uns und erlebe, wie es ist, Verantwortung zu übernehmen und wirklich etwas zu bewegen.

Bist du dabei?

Deine Aufgaben

Als **Cloud Sales Manager** übernimmst Du eine zentrale Rolle beim Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen im Geschäftskundensegment – dazu zählen mittelständische und große Unternehmen mit geschäfts- und sicherheitskritischen IT-Anforderungen, die maßgeschneiderte Lösungen und Managed Cloud Services für ihre individuellen Bedürfnisse suchen. Du gewinnst Neukunden, reaktivierst Bestandskunden und begleitest diese langfristig – mit dem Ziel, nicht nur zu verkaufen, sondern nachhaltig zu entwickeln.

Unterstützt wirst Du dabei von einem hochqualifizierten IT-Team sowie unserem erfahrenen Vertriebsinnendienst.

- Identifikation, aktive Ansprache und Entwicklung von Neukundenpotenzialen
- Selbstständige Reaktivierung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Vertrieb der gesamten Bandbreite unserer Managed-Cloud-Solutions
- Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses – von der Bedarfsermittlung bis zum Abschluss
- Enge Zusammenarbeit mit unserem IT-Consulting und dem Vertriebsinnendienst
- Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung

”



Yakup „Ich schätze besonders die Vielfalt in der Zusammenarbeit mit Kunden aus verschiedenen Branchen und den abwechslungsreichen Herausforderungen. Der tägliche Austausch mit Herstellern, Lieferanten und Kollegen ist spannend und lehrreich. Bei MCS kann man sich über das eigene Aufgabengebiet hinaus einbringen, und Ideen sowie konstruktive Vorschläge sind immer willkommen. Offene Türen sind bei uns wirklich offen.“



Standort: Hamburg mit flexiblem Home-Office
Vertragsart: Voll- oder Teilzeit und unbefristet
Berichtslinie: Direkt an die Geschäftsführung

Dein Profil

- Vertriebsprofi mit Begeisterung für IT und Cloud-Computing
- Relevante Kontakte in unserem Zielkundenmarkt
- Ausgeprägte Sales-Mentalität, kombiniert mit echter Beratungskompetenz
- Hohe Zuverlässigkeit, Eigenverantwortung und professionelle Kommunikation auf allen Ebenen
- Fähigkeit, auch komplexe Anforderungen zu durchdringen und passende Lösungen zu entwickeln – unterstützt durch unsere Consulting Abteilung
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise, ergänzt durch die Freude an wertschätzender Teamarbeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse sind von Vorteil

Was wir Dir bieten

- Ein inhabergeführtes IT-Systemhaus mit kurzen Entscheidungswegen und direktem Zugang zur Geschäftsführung
- Deine Kunden bleiben Deine Kunden – denn langfristige Beziehungen sind uns wichtig
- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich Arbeitszeit und Arbeitsort (Home-Office nach Absprache & Bedarf)
- Ein hochqualifiziertes IT-Team, das Dich im Vertriebsalltag fachlich unterstützt
- Sicherer Support durch unseren Vertriebsinnendienst
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein Umfeld, das auf exzellenten Service, maßgeschneiderte Lösungen und nachhaltiges Handeln setzt

Deine Bewerbung bei MCS – einfach und unkompliziert

Der Bewerbungsprozess bei uns ist schnell und unkompliziert. Schicke uns einfach Deine Bewerbungsunterlagen an karriere@mcs.de oder rufe direkt unter +49 (0)40 53773-156 an, wenn Du Fragen hast oder Dir unsicher bist, ob die Stelle zu Dir passt. Wir nehmen uns Zeit für Dich und stehen gerne für ein Gespräch zur Verfügung. Deine Bewerbung wird selbstverständlich vertraulich behandelt. Wir melden uns auf jeden Fall bei Dir und freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!

„Wir sind keine Marktschreier – wir hören zu, denken nach und liefern Lösungen mit Zufriedenheitsgarantie.“

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung

Gestalte mit uns den weiteren Erfolg – unkompliziert und auf Augenhöhe.