

(Junior) Account Manager – IT-Vertrieb (m/w/d)

unbefristet | Standort: Hamburg | ab sofort

MCS - dein neuer Arbeitgeber

Wir sind ein inhabergeführtes IT-Systemhaus mit über 30 Jahren Erfahrung. Wir planen, realisieren und betreuen komplexe IT-Infrastrukturen und entwickeln sowie managen zukunftsfähige Cloud- und Softwarelösungen. Unsere Kunden sind Unternehmen des gehobenen Mittelstands sowie öffentliche Auftraggeber. Was uns auszeichnet, ist eine langfristige Kundenorientierung und eine überdurchschnittlich hohe Kundenzufriedenheit, die aus stabilen Beziehungen, technischer Exzellenz und partnerschaftlicher Zusammenarbeit entsteht.

Deine Aufgaben & Verantwortlichkeiten

- Du unterstützt das Sales-Team bei der Identifikation, Akquise und Entwicklung von Mittelstands- und Enterprise-Kunden
- Kein eiskaltes „Closing“ - sondern Gespräche mit IT und Geschäftsführung auf Augenhöhe mit dem Ziel einer langfristigen Partnerschaft
- Du übernimmst die aktive Steuerung interner (Presales, Technik) und externer Ressourcen

Wir schätzen Menschen, die Freude daran haben, ihr Aufgabenfeld aktiv zu gestalten. Wenn du gerne Verantwortung übernimmst und selbstständig Impulse setzt, bist du bei uns genau richtig.

Deine Qualifikationen

- Du hast erste Erfahrungen im B2B-Vertrieb und Spaß an der Kommunikation mit Entscheidern
- Du hast mindestens Grundkenntnisse in der IT - Server, Storage und Netzwerk sind für dich keine Fremdworte
- Deine Auffassungsgabe ermöglicht es dir, dich effizient in Prozesse und Kundenanforderungen einzuarbeiten

Wichtiger als formale Qualifikationen und dein jetziges Wissen ist uns deine Persönlichkeit und das Gesamtpaket. Entscheidend ist, dass du motiviert bist, dich weiterzuentwickeln und Verantwortung zu übernehmen. Dabei agierst du nicht allein, sondern hast ein Team an deiner Seite.

Was dich erwartet

Wie wir zusammenarbeiten

- Wir hören unseren Kunden zu, haben ein offenes Ohr für den Markt und entwickeln Lösungen, die wirklich passen
- Wir setzen auf Vertrauen, Verantwortung und Gestaltungsfreiheit. In entscheidenden Momenten hast du einen Sparringpartner an deiner Seite
- Schnelle Entscheidungswege, offene Türen bis hin zur Geschäftsführung und ein lösungsorientiertes Miteinander

Dein zukünftiges Umfeld

- Stabiles, inhabergeführtes Unternehmen mit langfristiger Perspektive
- Spannende Projekte bei Kunden aus dem gehobenen Mittelstand und öffentlichen Institutionen
- Langjährige Kunden- und Herstellerpartnerschaften als Grundlage für nachhaltigen Erfolg

Vergütung und Vorteile

- Attraktive, marktgerechte Vergütung mit variablem Anteil: 45.000 bis 65.000 Euro brutto/Jahr
- Klar strukturierte Einarbeitung mit fest zugeordneten Ansprechpartnern
- Umfangreiches Feel-Good-Programm, Bike-Leasing sowie weitere zeitgemäße Benefits

Bewirb dich noch heute

Solange diese Stelle ausgeschrieben ist, freuen wir uns über deine vollständige Bewerbung.

Wenn du Fragen hast, melde dich jederzeit – wir helfen dir gerne weiter.

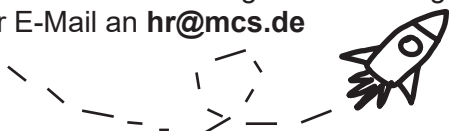
Nicht die passende Stelle?

Dann schau gern in unsere weiteren Ausschreibungen oder bewirb dich initiativ:

www.mcs.de/unternehmen/karriere/

Jetzt bewerben und durchstarten

Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an **hr@mcs.de**



MCS GmbH - Personalabteilung
Essener Bogen 23
22419 Hamburg

www.mcs.de