

(Key) Account Manager - Cloud Sales (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-Infrastrukturprojekte und entwickeln sowie managen zukunftsfähige Cloud- und Softwarelösungen. Unsere Kunden sind Unternehmen des gehobenen Mittelstands und öffentliche Auftraggeber.

Deine Aufgaben & Verantwortlichkeiten

- Du nutzt unser und dein eigenes Netzwerk, um unsere hauseigene Cloud-Lösung zu positionieren
- Du analysierst die IT-Bedürfnisse unserer potenziellen Kunden, entwickelst in enger Abstimmung mit der IT passgenaue Cloud-Architekturen
- Klassisches Account Managing: Aufbau, Pflege und strategische Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen mit potenziellem Cloud-Bedarf

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

- Idealerweise hast du bereits Erfahrung im IT-Vertrieb und verfügst über relevante Kontakte im Zielmarkt
- Du hast die Fähigkeit, Kunden aktiv zu beraten und präsentierst passende Lösungen auf Entscheider-Niveau
- Du bist in der Lage strukturiert und eigenverantwortlich Projekte zu steuern, denkst in Lösungen und suchst bei Bedarf aktiv Unterstützung

Natürlich musst du nicht alle Qualifikationen zu 100% erfüllen. Entscheidend ist, dass du motiviert bist, dich weiterzuentwickeln und Verantwortung zu übernehmen.

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
- Klar strukturierte Einarbeitung mit fest zugeordneten Ansprechpartnern
- Umfangreiches Feel Good Programm und 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