Unser Mandant mit Hauptsitz in Karlsruhe sowie vier weiteren Standorten in Baden-Württemberg beschäftigt derzeit ca. 220 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2018 einen Umsatz von über 25 Millionen Euro.
Er versteht sich als IT-Dienstleister und IT-Partner für die digitale Transformation der IT-Infrastrukturen seiner Kunden. Dabei liegen die Kompetenzen unseres Mandanten insbesondere in den Bereichen Cloud und Hosting, Managed Services, IT-Consulting und Softwareentwicklung. Hierzu zählen die Realisierung von sicheren IoT-Netzen genauso wie die Nutzung von Cloud-Technologien und die Implementierung von digitalen Arbeitsplatz-Lösungen. Das Unternehmen setzt sich intensiv mit neuen Technologien und Trends auseinander und pflegt enge Beziehungen zu führenden Herstellern und Technologiepartnern wie Microsoft, Cisco, Citrix und HPE.
Für unseren Mandanten im Raum Stuttgart suchen wir einen qualifizierten:

IT Sales Consultant Microsoft Cloud (m/w/d)

Job-ID: CF-00004164
Job-Ort: Raum Stuttgart

Ihre Hauptaufgaben:

- Sie leben Ihre Leidenschaft, indem Sie Microsoft Cloud- und Digitaltechnologien gestalten und Kunden maßgeschneiderte IT-Lösungen anbieten
- In Ihrer Funktion vereinen sie fundiertes technisches Wissen mit Vertriebsgeschick bei der Akquise neuer Kunden sowie neuer Aufträge von B2B-Bestandskunden
- Hierbei beraten Sie Kunden und Interessenten im Mittelstand sowie im Enterprise-Umfeld in den Themenbereichen Microsoft Azure und M365
- Dabei legen Sie Wert darauf, Kundenbedarfe genau zu analysieren und deren Wünsche und Anforderungen mit den technischen Umsetzungsmöglichkeiten abzugleichen
- Sie erarbeiten Design- und Lösungsvorschläge für Angebote zusammen mit Kollegen aus den technischen Teams
- Ihr Wissen, das Sie durch Marktbeobachtung und im Kundenkontakt erlangen, teilen Sie gerne mit Kollegen und Kunden
- Sie repräsentieren das Unternehmen auf Kunden- und Partnerveranstaltungen sowie Messen

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Cloud-Themen sind „Ihr Ding“ und Sie verstehen es Ihre Begeisterung auch an Kunden und Kollegen zu übertragen
- Ihre Fähigkeit komplexe technische Sachverhalte verständlich zu erklären, kommen Ihnen dabei zu Gute
- Sie verfügen über technische Expertise im Cloud-Umfeld und über ein sehr gutes IT-Infrastruktur-Basiswissen bspw. aus einem Informatikstudium oder einer vergleichbaren IT-Qualifikation sowie mehrere Jahre Vertriebserfahrung
- Sie sind vertraut mit Cloud-Architekturen und den damit verbundenen Themen wie Sicherheit und Verfügbarkeit (Cyber Risk, Resilience, Identity & Access)
- Sie überzeugen mit Ihrem Auftreten, ausgeprägten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Verhandlungsgeschick
- Sie sind onlineaffin und pflegen Kontakte neben den klassischen Kanälen auch über die digitalen

Netzwerke (z.B. Xing, LinkedIn)
- Ihre Deutschkenntnisse sind verhandlungssicher und Ihre Englischkenntnisse gut

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Hohe Qualität, Teamgeist und Respekt im Umgang mit Menschen sind Ihnen wichtig

Unser Mandant bietet:
Unser Mandant bietet seinen Mitarbeitern von Anfang an spannende Aufgaben und eigenverantwortliches Arbeiten in einer modernen und zukunftssicheren Unternehmensgruppe. Dadurch eröffnen sich den Mitarbeitern langfristige Perspektiven in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis. Zudem bietet das Unternehmen hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten, indem es seinen Mitarbeitern unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten anbietet (z.B. die Teilnahme an Zertifizierungen). Neben einem attraktiven Vergütungsmodell mit Erfolgsbeteiligung gehören weitere Benefits wie Jobrad, betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen und Unfallversicherungen zum Paket. Die gelebte Work-Life-Balance gepaart mit gemeinsamen Mitarbeiterevents sowie einem intensiven und individuellen Onboarding runden das Angebot ab.

Ihr Ansprechpartner:
Erik Lauer
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 151 624 364 00
E-Mail: erik.lauer@auteega.com
Jetzt bewerben