

# Was. Wann. Wie. Deine Zukunft mit Strategie.

Wir sind ein erfolgreiches und kontinuierlich wachsendes Familien-Unternehmen für Microsoft Cloud Computing, Rechenzentrums-Virtualisierung und Microsoft Software Lizenz Beratung. Wir beraten, betreuen und begleiten mittelständische Betriebe kontinuierlich – ob SAM Lizenzberatung, Audit-Unterstützung, Umstellung auf Microsoft Office 365 oder Exchange Online sowie Service Projekte, wie die Virtualisierung von Desktops oder Servern. Wir vermitteln unseren Kunden aus dem Mittelstand maßgeschneiderte Microsoft Software Lizenz Lösungen – effizient in punkto Leistung, Wirtschaftswachstum und Kosten.

Wir sind bereits einer der größten Microsoft Cloud Partner für den Mittelstand und wollen weiter expandieren. Dafür brauchen wir dich als

## **Key Account Manager Sales (m/w/d) Vertrieb Microsoft Software**

für unser erfolgreiches und kompetentes Vertriebsteam

### **Du passt besonders gut zu uns, wenn du ...**

- Spaß am Verkaufen und Verhandeln hast
- kontaktfreudig bist und über gute Kommunikationsfähigkeiten verfügst
- wenig bis keine Erfahrung mit Microsoft Lizenzen hast, aber eine schnelle Auffassungsgabe und gerne dazu lernst
- dich für Digitalisierung, Microsoft Cloud Computing und Cloud generell begeisterst
- eine unbefristete Anstellung suchst

### **Das sind deine Aufgaben:**

- Beratende Kundenkontaktpflege, KEIN klassischer Outbound/ "stupider" Tele-Sale
- Aktive Betreuung des bestehenden Kundenstamms im Bereich Microsoft
- Eigenständige Neukundengewinnung mit kompletter Angebotserstellung
- Identifizierung, Vorbereitung und Abschluss von Projekten
- Umfangreiche Lizenzberatung für Microsoft Cloud Produkte (Office 365)
- Beratung zu hochwertigen SAM Lizenz Workshops (Software Asset Management)

### **Wir bieten:**

- Hoch motiviertes Team in professioneller Arbeitsumgebung
- Kurze Dienstwege und freundliches Arbeitsklima
- Gründliche umfangreiche Einarbeitung, regelmäßige fachliche Weiterbildung
- Professionelles Gehaltskonzept mit persönlichem Erfolgsbonus (keine Teamquoten)
- Gute lokale Anbindung in München (U-Bahnanschluss)
- Besonders gute Karrierechancen, bei Erfolg auch Firmenwagen möglich

Bewirb dich jetzt und hebe ab in deine Karriere!

Sende deine Bewerbung mit Gehaltsvorstellung und nächstmöglichem Eintrittstermin an: [info@ccs365.de](mailto:info@ccs365.de)