

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für einen unserer Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in unbefristeter Festanstellung bundesweit mit der Zuordnung zu einem der zahlreichen Standorte eine

Interne Microsoft-Lizenz- und Vertriebsberatung (m/w/d)

Die Tätigkeitsinhalte

Unser Mandant ist einer der führenden System-Integratoren Deutschlands im Bereich Datacenter-Infrastruktur. Das Unternehmen ist mit seinen rund 1800 Mitarbeitern eine angesehene Instanz in der deutschen Systemhauslandschaft und erzielt regelmäßig auch aufgrund der exzellenten Entwicklungsmöglichkeiten beste Bewertungen durch Mitarbeiter und Kunden. Sie starten im Lizenz-Vertriebsinnendienst und arbeiten in dieser Rolle eng mit den verantwortlichen Account- und Lizenz-Managern zusammen. Dabei unterstützen Sie bei der Angebotserstellung, -verfolgung und Auftragsabwicklung sowie bei der Koordination von Projekten. Überdies informieren Sie sich laufend über das aktuelle Produktportfolio des Partners Microsoft und werden so Teil eines etablierten und engagierten Teams mit dem Ziel einen schlagkräftigen und leistungsfähigen Remote Helpdesk für das Microsoft Licensing aufzubauen.

Im Einzelnen sind dies Ihre Aufgaben:

- Kundenberatung zu Microsoft Lizenzen
- Unterstützung bei Angeboten für Software-Lizenzen mit Schwerpunkt Microsoft
- Nachverfolgung und Pflege von Angeboten
- Enge Kommunikation mit Kunden zur Projektabstimmung und -Klärung
- Unterstützung des Vertriebs-Teams in allen Fragen zu Microsoft Lizenzen
- Datenpflege und frühzeitige Aufbereitung der anstehenden Lizenzverlängerungen
- Professionelle Repräsentation des Unternehmens bei Kunden und Lieferanten

Ihre Qualifikation

Sie schätzen Sorgfalt und eine gewissenhafte Arbeitsweise sowie einen selbständigen und eigenverantwortlichen Arbeitsstil und nutzen dabei Freiräume, die Sie mit Ihrer effektiven Arbeitsweise ausfüllen. Im Umgang mit Kollegen und Kunden überzeugen Sie durch eine ausgezeichnete Kommunikation und haben generell Freude am Umgang mit Kunden und Menschen. Kurzum: Ihr Erfolg gründet auf Ihrem Spaß bei der Arbeit.

Darüber hinaus bringen Sie die folgenden Kompetenzen und Eigenschaften mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, Mittlere Reife oder ähnlicher Abschluss

Angebot #1472, Seite 1/2

Telefon 040 6094545-95

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1472 steht Ihnen Alexander Struck gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 040 6094545-95 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg

- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in der Lizenz-Beratung oder im Lizenz-Vertrieb
- idealerweise Erfahrung mit Lizenzen anderer Hersteller (z.B. Matrix42 , Suse, Citrix, Adobe)
- Eigenständiges und detailgenaues Arbeiten nach internen Prozessen und Vorgaben
- Teamfähigkeit, hohe Zuverlässigkeit und gute Organisationskompetenz
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau, gutes Englisch in Wort und Schrift

Das Unternehmen

Unser Mandant ist im Bereich der Datacenter Infrastruktur einer der führenden Systemintegratoren Deutschlands. Das Unternehmen wird nachhaltig, solide und profitabel geführt und verknüpft dabei hochwertige IT-Produkte der jeweiligen Hersteller mit Projekt-Know-how und ausgeprägter Flexibilität. Zum Angebotsportfolio gehören Hochverfügbarkeits-Architekturen und hochskalierbare SAN-Architekturen, außerdem Security Lösungen und Disaster Recovery sowie Virtualisierungstechnologien im Server-, Desktop- und Storage-Umfeld.

Was Ihnen außerdem noch geboten wird:

- Eine kreative, vertrauensvolle Arbeitskultur in einem mehrfach für seine Familienfreundlichkeit ausgezeichneten Unternehmen, das nie stillsteht und in dem Sie viel bewegen können.
- Eine inspirierende Unternehmensvision, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem Team, das zusammen viel erreichen will.
- Einen tollen Arbeitsplatz mit klasse Kollegen, 6 Wochen Jahresurlaub, flexiblen Arbeitszeiten und der Option auf Home Office.
- Toleranz und Offenheit gegenüber allen Kulturen, Lebensentwürfen und Orientierungen.

Kategorie

Vertrieb

Standort

Deutschland

Angebot #1472, Seite 2/2

Telefon 040 6094545-95

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1472 steht Ihnen Alexander Struck gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 040 6094545-95 sowie per Email unter kandidaten@xinonet.com

xinonet GmbH
Ericusspitze 4
20457 Hamburg