

Westcon Comstor

Delivering Results Together

powered by WestconGroup

Westcon-Comstor ist ein **Value Added Distributor** von End-to-End-Technologie-Lösungen für Netzwerk- und Applikations-Infrastrukturen mit einem globalen Netzwerk von Resellern, VARs, Systemintegratoren und Telekommunikationsunternehmen. Unsere **UCC, Sicherheits-, Compliance-, Rechenzentren- und Cloud-Lösungen** zeichnen sich durch eine **umfassende Unterstützung von professionellen Support-, Betriebs- und Marketing-Dienstleistungen** aus.

Im Wettbewerb „**Great Place to Work**“ belegten wir **Platz 6 im Bereich IT** deutschlandweit. Darüber hinaus wurden wir 2014 im Rahmen des **European Business Awards** als National Champions für den Bereich **Employer of the Year** ausgezeichnet.

In Deutschland sind die Mitarbeiter der Westcon-Comstor auf vier Standorte aufgeteilt: Berlin, Mönchengladbach, Paderborn und Unterschleißheim.

Wir suchen ab sofort

Pre Sales Consultant – Microsoft Cloud (m/w)

Einsatzgebiet: Deutschland, Bürostandort: Mönchengladbach

Ihre Aufgaben:

- Zuständigkeit für den Bereich PreSales mit Fokus auf Westcon Cloud und Microsoft Azure, O365
- Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von Cloud Projekten für Microsoft
- Unterstützung unserer Partner bei der Erstellung lösungsspezifischer Konfigurationen
- Koordination der Zusammenarbeit mit Partner und Hersteller und interne wie auch externe Abbildung dieser Prozesse
- Funktion als technisch versierte Sales-Schnittstelle zwischen Kunde, Marketing, Einkauf und Hersteller
- Technische und lösungsorientierte Beratung unserer Software-Lösungen und Cloud-Services telefonisch oder vor Ort beim Kunden
- Durchführung von überzeugenden und technisch orientierten Schulungen, Workshops und Webinaren
- Unterstützung der Kunden bei der Planung von komplexen IT-Lösungen
- Unterstützung der internen Vertriebsbereiche
- Umsetzung von herstellerrelevanten Kampagnen und Zielen

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder abgeschlossenes Studium
- Idealerweise Berufserfahrung im vertrieblichen Umgang mit Microsoft Cloud Lösungen
- Hohe Vertriebskompetenz im beratungsintensiven Lösungsgeschäft
- Überzeugende kommunikative Fähigkeiten, sicheres, selbstbewusstes Auftreten
- Teamplayer mit Spaß am Kundenkontakt, Beratungs- und Verhandlungskompetenz sowie einer selbstständigen Arbeitsweise
- Sichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Belastbarkeit, gut strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Reisebereitschaft

Als **Great Place to Work**® prämiertes Unternehmen bieten wir Ihnen ein hoch motiviertes, erfolgreiches Team mit erstklassiger Stimmung mit regionaler und internationaler Ausrichtung. Es erwartet Sie eine eigenverantwortliche Tätigkeit in anspruchsvollen Projekten und ein hohes Maß an persönlicher Gestaltungsfreiheit. Mit einem Mix an individuellen Freiräumen und Fördermaßnahmen unterstützen wir die persönliche und fachliche Entwicklung unserer Mitarbeiter.

Bitte schicken Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Zeugnisse sowie möglichen Einstellungstermin und Gehaltswunsch in einer PDF-Datei per E-Mail an folgende Adresse: jobs@de.westcon.com