



Für Dranbleiber!

Verkaufen ist das Eine – Unternehmen dauerhaft an uns zu binden, mindestens genauso wichtig! Wir suchen Leute, die es schaffen, für langfristige Beziehungen zu unseren Connectivity-Kunden zu sorgen. Mit Know-how im WDM-Umfeld und mit dem richtigen Gefühl dafür, wie dacoso-Kunden zufrieden bleiben!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir im Raum Süddeutschland einen

Post-Sales Consultant Connectivity (m/w/d)

Als Post-Sales Consultant Connectivity im Raum Süddeutschland, Österreich und der Schweiz, sind Sie eng in die vertrieblichen Aktivitäten in der Region eingebunden. Im Nachgang an die Projektakquise betreuen Sie die Kunden kontinuierlich und haben ein waches Auge auf die Umsetzung unserer Lösungen. Sie bleiben stets im Gespräch mit den Kunden und Lieferanten und setzen alles daran, dacoso als unersetzlichen Partner für Connectivity-Lösungen zu präsentieren. Auch der Umgang mit Transportnetzen wird durch Disaggregation immer spannender. Hinzu kommen Securityanforderungen um die angebotenen Lösungen effizient mit führenden Verschlüsselungstechnologien auszurüsten. Dafür haben wir die genau richtigen Lösungen im Angebot, mit denen Sie bei Ihrem Kundenstamm langfristig punkten können.

dacoso bietet Lösungen für Connectivity, Cyber Security und Virtual Networking. Als IT-Dienstleister richten wir uns damit an Unternehmen, die auf hochverfügbare und sichere Daten angewiesen sind und gleichzeitig agil bleiben wollen. Zu unseren Leistungen gehören unter anderem optische und nach BSI verschlüsselte Datenverbindungen, ein zertifiziertes Security Operation Center, Managed Security Services sowie Virtualisierungs-Lösungen, die für mehr Dynamik im Netzwerk sorgen. Die dacoso GmbH ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Langen bei Frankfurt a.M. und 11 weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Ihre Aufgaben

- Betreuung unserer Bestandskunden
- Angebotserstellung (auf Basis der Technik) in Zusammenarbeit mit den System Consultants
- Ausarbeitung und Planung kundenspezifischer Lösungen
- Unterstützung der Sales Consultants bei Kundenterminen
- Erstellen und Halten technischer Präsentationen (Vorstellung neuer Produkte und Dienstleistungen)
- Ausarbeiten von Ausschreibungen
- Erstellen und Halten kundenspezifischer und übergreifender Schulungen
- Installationsplanung und Proof of Concept (Testinstallationen)
- CRM- Unterstützung für zugeordnete Projekte
- Projektkoordinierung für Planung und Umsetzung und zentraler Ansprechpartner für Planung und Umsetzung
- überregionales Arbeiten / Einsatzgebiete in D, A und CH

Ihr Profil



- erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung, kaufmännische Erfahrung ist vorteilhaft
- mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im IT-Infrastruktur-Umfeld, idealerweise im technischen Support
- gute Produktkenntnisse im WDM-Umfeld (wie z.B. ADVA oder CIENA) inklusive NMS-Lösungen
- hoher Grad an Kundenorientierung und Flexibilität
- hohe Bereitschaft selbstständig und lösungsorientiert zu arbeiten und die Verantwortung für die eigene Arbeit zu übernehmen
- gute Kommunikations-, Präsentations- und Moderationsfähigkeiten
- service- und lösungsorientiertes Denken und Handeln
- teamorientierte Arbeitsweise
- sehr gute MS-Office-Anwenderkenntnisse sowie CRM-Anwenderkenntnisse
- sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse sind vorteilhaft
- Führerschein Klasse B



Arbeiten bei dacoso

Wir achten auf eine wertschätzende Atmosphäre und unterstützen unsere Mannschaft auf unterschiedlichen Ebenen:

- strukturiertes Einarbeitungsprogramm
- attraktive Gehälter plus Zusatzleistungen
- Firmenfahrzeug auch zur privater Nutzung
- flexible Arbeitszeiten
- moderne Arbeitsplatzgestaltung
- Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven
- transparente Unternehmenskommunikation
- flache Organisationsstrukturen mit kurzen Entscheidungswegen
- fit@dacoso-Programm



Die Erfahrung zeigt: Wer zu uns kommt, bleibt gerne. Wenn wir Sie neugierig gemacht haben, schicken Sie uns doch einfach Ihre Bewerbung mit Ihrem frühestmöglichem Eintrittstermin.

Hier [bewerben!](#)

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Ansprechpartner: Riccarda Swidersky und Silvia Erdmann