



Technical Pre-Sales Consultant – MS Dynamics NAV-ERP (m/w/d) / Ref. Nr. 10027-007

Dienstsitzoptionen: Hamburg, Kiel, (evtl. auch weitere Standortoptionen möglich)
(kein Umzug erforderlich da auch Home-Office Option!)**

Beschäftigungsart: Festanstellung

Ihr Können ist gefragt!

Sie sind ein Sales/Pre-Sales Profi, ideal aus dem ERP-Umfeld. Schön! Sie sind souverän in Bezug auf Softwarepräsentationen. Ausgezeichnet! Sie erkennen, was Ihre Kunden wirklich benötigen und entwickeln daraus passgenaue Lösungskonzepte. Ebenso verstehen Sie es, Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Perfekt!

Gerne möchte ich Sie kennenlernen!

Ihr neuer Arbeitgeber

Als „TOP-Arbeitgeber“ ausgezeichnetes, mittelständisches und wirtschaftlich starkes NAV Systemhaus (Gold Partner). Seit über 20 Jahren erfolgreich im Markt etabliert. National und international mit mehr als 100 Spezialisten an

mehreren Standorten präsent. Spezialisiert auf die Beratung, Entwicklung und Umsetzung komplexer IT-Lösungen für IT-basierte Unternehmensprozesse.

Namhafte nationale und internationale Kunden aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor wissen dies zu schätzen. Know-how, individuelle Mitarbeiterförderung und partnerschaftliches Miteinander, Qualität, Service- und Kundenorientierung sind Garanten des Unternehmenserfolgs.

Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte und tragen Sie dazu bei, als Technical Pre-Sales Consultant NAV das Unternehmen noch erfolgreicher zu machen.

Ihr Aufgabenbereich

- Durchführung anspruchsvoller Softwarepräsentationen bei nationalen/internationalen Kunden
- Anforderungen im Bereich kundennaher Geschäftsprozesse erkennen und konkretisieren
- Planung/Aufbau einer kundenorientierten MS Dynamics NAV Demonstrationsumgebung
- Planung/Erstellung von Prototypen in Kooperation mit den internen Softwarespezialisten
- Konzipierung von Lösungsszenarien in Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und internen Fachabteilungen (Sales, IT-Consulting)
- Bearbeitung nationaler und internationaler Ausschreibungen und Anforderungskataloge
- Angebotserstellung (auf Deutsch & Englisch) in Abstimmung mit dem Vertrieb
- Durchführung von Workshops und Ergebnispräsentationen sowie Teilnahme an Fachmessen
- Kontinuierlicher Austausch mit dem Vertrieb und damit verbunden, kontinuierliche Pflege und Ausbau Ihrer Vertriebs-/Kundenpipeline
- Dokumentation Ihrer Kundentermine und proaktive Kundenbetreuung
- Allgemeine administrative Aufgaben
- Dienstreisen i. R. von Kundenprojekten möglich (Reiseanteil ca. 20%/Monat)



Ihr Know-how Profil

- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder Informatikstudium (Bachelor/Master). Alternativ abgeschlossene Ausbildung (kfm. od. IT-orientiert) und/oder mehrjährige fundierte adäquate Berufspraxis im IT-orientierten Sales oder Pre-Sales Bereich
- **MUSS:** fundierte Kenntnisse in MS Dynamics NAVISION (ideal bis zur aktuellen Version), ausgeprägte Präsentationsstärken (sowohl per Webdemo als auch bei Kunden vor Ort), Verhandlungsgeschick und Projektabschlussicherheit
- Erfahrung in der Betreuung, Pflege und dem Ausbau vertrieblicher Kundenkontakte
- Know-how in Bezug auf Softwareentwicklungsprozesse und in der Anwendung adäquater Tools um diese zu supporten
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten, Teamplayer, schnelle Auffassungsgabe, selbständige, lösungsorientierte als auch verbindliche Arbeitsweise, qualitätsbewusst, kundenorientiert, fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Ihr Ausblick

- Eine der Position und Aufgabenstellung entsprechende attraktive Gehaltsdotierung mit einem 5stelligen Fixgehalt im mittleren Bereich* **zzgl.** eines attraktiven var. Anteils, add ons wie Firmenwagen, HomeOffice Option** und weitere attraktive betriebliche Leistungen
- Individuelle Fachkarrieremodelle
- Ein dynamisches, wirtschaftlich gesundes und erfolgreiches Unternehmen, flache Hierarchien, offene und kollegiale Unternehmenskultur, vielfältiges Aufgabenspektrum, regelmäßige Fort-/Weiterbildungen

* (in Abhängigkeit von Berufserfahrung/Know-how Spektrum)

** (gekoppelt mit temporärer Präsenzpflicht pro Quartal i. e. Niederlassung)

JETZT BEWERBEN UND CHANCE NUTZEN! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an

hennemann-personalconsult@t-online.de, z. Hd. Herrn Ralf Hennemann. Erste Vorabinfos erhalten Sie unter +49 (0) 177-5800-601.

Ihre Daten werden selbstverständlich diskret und vertraulich behandelt. Eine Weiterleitung an unsere Mandanten erfolgt nur nach vorheriger Zustimmung Ihrerseits.

Auf Ihre Kontaktaufnahme freue ich mich!

DATENSCHUTZHINWEISE SIEHE: www.hennemannconsulting.de/datenschutz.html