Dein Talent: Kunden begeistern.



SALES SPECIALIST MICROSOFT DYNAMICS 365 - POWER PLATFORM (W/M/D)

DEINE BENEFITS

- 38,5-Stunden-Woche
- Mobiles Arbeiten
- Family-Work-Balance
- 30 Tage Urlaub
- Flexibles Arbeitszeitmodell
- Firmenwagen-Option
- Hansefit, BusinessBike
- Weitere Benefits

DEINE AUFGABEN

- Aktive Neukundenakquise & Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen für Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement & Power Platform
- Erschließung neuer Geschäftspotenziale, Aufbau der Vertriebspipeline & Unterstützung bei der Erreichung von Umsatzzielen
- Beratung zu digitalen Geschäftsprozessen & innovativen Microsoft-Lösungen sowie Identifikation neuer Potenziale durch KI-Agenten & Prozessautomatisierung
- Verantwortung & Steuerung des Sales Prozesses von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss
- Konzeption & Durchführung von Unternehmens- & Produktpräsentationen sowie Begleitung kunden-individueller Workshops mit Projektleitern
- Enge Zusammenarbeit mit dem CRM-Team zur Realisierbarkeit von Kundenwünschen

DEIN PROFIL

- Mehrjährige Vertriebserfahrung von erklärungs-bedürftigen IT- & Software-Lösungen sowie in der Neukundengewinnung im Microsoft Dynamics 365 CRM Umfeld
- Begeisterung für aktiven Vertrieb, neue Geschäfts-potenziale & innovative Microsoft-Technologien rund um Cloud, Automatisierung & KI
- Ausgeprägte Kundenorientierung, Kommunikations-stärke & souveränes Auftreten
- Engagierte, strukturierte Arbeitsweise & Teamgeist
- Fließende Deutsch- & gute Englischkenntnisse in Wort & Schrift
- Bereitschaft zu gelegentlichen Diensteisen

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

TSO-DATA GmbH | Kim Langner
Preußenweg 10 | 49076 Osnabrück | +49 (541) 1395-0
karriere@tso.de | karriere.tso.de | tso.de

TSO DATA Unternehmensgruppe