

**Wir suchen #Marktversteher und #Weiterdenker
als ICT Sales Engineer (m/w)**

Wehrich Informatik ist einer der führenden IT-Dienstleister für KMU in der Region Kreuzlingen mit einem langjährigen Kundenstamm in der Ostschweiz/Deutschschweiz. Wir beraten Unternehmen in ihrer Informatikstrategie und setzen moderne, zeitgemässe Lösungen um, die optimal auf die Kunden und deren Mitarbeitende zugeschnitten sind. Die persönliche Beratung und Kundenbetreuung steht dabei im Vordergrund: Gemeinsam mit den Kunden werden Lösungen erarbeitet, die die IT-Gesamtkosten nachhaltig optimieren und die langfristig überzeugen – durch Dienstleistungen und Produkte, die höchsten Anforderungen gerecht werden. Wehrich Informatik betreibt und wartet die Systeme und bietet den Anwendern professionellen Support. Die IT Sicherheit steht dabei ganz besonders im Fokus, wir bieten unseren Kunden ein KI basiertes Security Operation Center SOC und alle Leistung für ein optimales Business Continous Management BCM.

Wehrich Informatik pflegt aktiv Partnerschaften zu renommierten Unternehmen, wurde mehrfach für seine innovativen Informatik-Lösungen ausgezeichnet und verfügt über vielfältige Zertifizierungen. Eine individuelle Weiterbildung und Förderung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist für uns selbstverständlich. Mit einer angenehmen, modernen Arbeitsumgebung fördern wir Kommunikation und Zusammenarbeit. Wir motivieren unsere Mitarbeitenden zu eigenverantwortlichem Handeln.

Kreuzlingen als unser Standort ist mit mehr als 22'000 Einwohnerinnen und Einwohnern die grösste Schweizer Stadt am Bodensee und bietet ein vielfältiges Bildungsangebot von Kindergarten bis Hochschule, weitreichende Sportmöglichkeiten, ein breit gefächertes kulturelles Angebot und ein engagiertes Vereinsleben.



Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung Sie als

ICT Sales Engineer 60-100% (m/w)

Ihr Fokus liegt auf der Beratung hinsichtlich IT-System-Ablösungen oder –Erweiterungen sowie deren Verkauf. Sie akquirieren Neukunden im Sinne der Unternehmensstrategie, Sie fördern die Kundenbindung und erarbeiten neue Dienstleistungsangebote basierend auf den Bedürfnissen unseres Kundensegments. Sie arbeiten aktiv an Verkaufskampagnen mit, erschliessen neue Marktsegmente und stehen ein für die Nachhaltigkeit unserer IT-Systemlösungen.

Sie verfügen über

- eine abgeschlossene, höhere Ausbildung in der Informatik oder über mehrjährige Berufserfahrung im beschriebenen Aufgabenbereich.
- einen soliden Leistungsausweis im Account Management.
- unternehmerisches Denken und über eine Vorliebe für den Verkauf.
- professionelle Kommunikationsfähigkeiten.
- fundierte Fachkenntnisse in der IT, vorzugsweise Erfahrungen mit IT Sicherheitslösungen
- Erfahrung im KMU-spezifischen IT-Umfeld.

Sie zeichnen sich aus

- durch die Fähigkeit, Prozesse zu strukturieren und haben Erfahrung in deren qualitativer Umsetzung.
- durch die Freude an technischen Herausforderungen und die Fähigkeit, Probleme an der Wurzel zu packen.
- durch Durchhaltewillen und eine zielstrebige Vorgehensweise.
- durch den Blick fürs Detail.

Sie sind

- bereit Verantwortung zu übernehmen, stellen sich gerne neuen Herausforderungen und haben Freude an neuen Technologien.
- initiativ und selbstständig, analytisch und lösungsorientiert.
- teamorientiert und kommunikationsstark.
- eine Person mit tadellosen Umgangsformen und Qualitätsbewusstsein.
- deutscher Muttersprache und idealerweise zwischen 30 und 45 Jahre alt.

Wenn Sie bereits früher bei einem IT-Dienstleistungsbetrieb gearbeitet haben, sowie über Weiterbildungen und Zertifizierungen im Aufgabenbereich verfügen, ist dies von Vorteil.

Wir bieten Ihnen

- eine herausfordernde Tätigkeit und die Chance, sich in einem dynamischen und erfolgreichen Umfeld mit flachen Hierarchien einzubringen und weiterzuentwickeln.
- moderne bestehende Kundensysteme mit Modern Managed Workplace Lösungen, aktuellen Client- und Server-Lösungen, mit Exchange und verschiedenen lokalen und cloud-basierten Diensten sowie mit umfangreichen Vernetzungen im LAN, WAN und WLAN Umfeld und mit kundengerechten Sicherheitslösungen.
- spannende, langfristige Kundenprojekte, bei denen neueste Betriebssysteme für Windows Server, Exchange und Client-Systeme, sowie eine Vielzahl branchenspezifischer Anwendungen zum Einsatz kommen.
- ein breites Spektrum an einheitlichen Lösungen von der On-Premise-Infrastruktur über hybride Gesamtlösungen bis hin zu vollständig cloud-basierten, kundenspezifischen Diensten.
- regelmässige Tech-Team-Meetings für den unkomplizierten Wissenstransfer.
- helle, moderne Büros an zentraler Lage, flexible Arbeitszeiten sowie eine gut eingerichtete Home-Office-Infrastruktur.
- eine offene Unternehmenskultur und ein erfahrenes und gut eingespieltes, kollegiales Team, das sich auf Sie freut.

Weitere Informationen über unsere Unternehmung, unser Angebot, unsere Kunden und die von uns eingesetzten Technologien und Produkte finden Sie unter www.wehrich.ch. Ihre vollständige Bewerbung richten Sie bitte ausschliesslich per E-Mail und in einem einzigen PDF-Dokument an karriere@wehrich.ch.

Denken Sie weiter – alles für Ihren Erfolg!