

Account Sales Specialist (Hybrid Cloud)

Jelentkezési határidő: 2026-01-12

Budapest

Magyar Telekom Nyrt.

Teljes munkaidő- határozatlan idejű

Hová érkezel?

A Telekom Enterprise értékesítési területe a vállalati ügyfeleket támogatja komplex Hybrid Cloud megoldásokkal. Hisszük, hogy a sikeres értékesítés alapja a hosszú távú partnerség, az ügyfélértés és a testreszabott üzleti megoldások.

Mi lenne a feladatod?

- Ügyfél igényeire épülő Hybrid Cloud értékesítési lehetőségek felismerése és ajánlatok kidolgozása
- Gyártói és alvállalkozói ajánlatok koordinálása, ügyfél ajánlat elkészítésének felügyelete
- Értékesítési folyamat vezetése az ügyfélnél és belső stratégiai megbeszéléseken
- Presales és E2E üzleti szemlélet alkalmazása, projektek előkészítése
- Szolgáltatási konstrukciók kidolgozása együttműködésben a Lead Architecttel és Lead Service Managerrel
- Leadek monitorozása, Growth Portfólió elemek teljesítésének nyomon követése
- Üzleti igények és megoldások optimalizálása, skálázható termékek bevonása, egyedi megoldások megtartása
- Aktív részvétel ügyféltalálkozók, szakmai rendezvényeken, C-szintű prezentációk tartása
- Belső tudásmegosztás, account team koordinálása, mentorálás
- Termékfejlesztési javaslatok közvetítése a stratégiai terület felé
- Önálló komplex presales projektek menedzselése, ajánlati kalkulációk és szolgáltatási konstrukciók elkészítése

Téged várunk a csapatba amennyiben...

- Felsőfokú műszaki, informatikai vagy gazdasági végzettséggel rendelkezel
- Dolgoztál legalább 5 évet hasonló munkakörben
- B2-es jogosítvánnyal rendelkezel
- Tárgyalóképes vagy angol vagy német nyelven
- Magas szintű elemző, problémamegoldó, értékesítési és prezentációs képességeid vannak
- Átfogó ismeretekkel rendelkezel Hybrid Cloud termékekről és szolgáltatásokról

Előnyt jelent, ha rendelkezel...

- Iparági projekt tapasztalattal
- Korábbi IT szakmai munkakörben végzett tapasztalattal megrendelői oldalon
- A kiválasztott területen releváns gyártótól származó mérnöki vagy értékesítési képesítésekkel
- Elemző képességgel
- Kapcsolatépítési agilitással addig ismeretlenekkel

Mikor?

- Akár azonnali kezdéssel várunk csapatunkba!

Juttatások

- Cafeteria keretünket adott palettából választható juttatásokra fordíthatod
- Telekommunikációs kedvezményünkkel saját magad és családtagjaid számára is elérhetővé tesszük a Telekomos szolgáltatásokat
- Vállalati laptopot és mobiltelefont biztosítunk Neked
- Kedvezményes dolgozói,- és családi díjcsomagok állnak majd rendelkezésedre
- Minimum 25 nap alapszabadságban részesülsz éves szinten (életkor alapján)
- 15 nap pótszabadságot nyújtunk ha apa leszel 100%-os kifizetéssel
- Employee Assistance Program keretében segítünk ha baj van
- Széleskörű digitális képzési palettánkból több ezer szakmai és készségfejlesztő anyag áll majd rendelkezésedre
- Munkába járással és hétvégi hazautazással kapcsolatos utazási költségtérítéssel segítjük közlekedésedet
- Új munkatárs sikeres ajánlása esetén díjazásban részesülsz
- Munkahelyi beilleszkedést segítő program keretében mentor támogatást nyújtunk a kezdetekkor
- Dolgozói életbiztosításban részesítünk
- Egészségügyi ajánlatokban, szűrőprogramokban részesítünk
- Fittségedet konditermünkben és futópályánkon fokozhatod
- Felfrissülésedhez díjmentesen biztosítjuk a kávé és teát konyháinkban

Képzési lehetőségek

- Rendszeres belső képzések, workshop-ok
- Hozzáférés Percipio és Coursera kurzusokhoz (ezen belül többek között angol és német nyelvtanulási lehetőség)



Jakab Bólik
Recruitment Specialist
Kérdezz a [LinkedIn](#)-en

Érdekel? Vágj bele!

JELENTKEZEM