



Bei Hanse CRM erwarten Sie spannende Aufgaben und große Gestaltungsräume in einer jungen und dynamischen Spezialberatung für B2B-Relationship-Management. Mithilfe modernster Cloud-Technologie von Salesforce.com und Tableau helfen wir kleinen und mittelständischen Unternehmen bei der Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen.

Als Teil eines hoch motivierten Teams arbeiten Sie an abwechslungsreichen Projekten für Kunden aus unterschiedlichsten Branchen und entwickeln innovative CRM Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service. Durch systematische Weiterbildung und Zertifizierungen fördern wir gleichzeitig Ihr Karrierepotenzial und entwickeln Sie zu einem führenden Experten in Ihrem jeweiligen Fachgebiet.

(Junior/Senior) Solution Engineer

Als Solution Engineer sind Sie für die technische Planung, Umsetzung und den Support unserer Salesforce.com Projekte verantwortlich. In enger Zusammenarbeit mit unseren Consultants setzen Sie die Anforderungen unserer Kunden erfolgreich in die Praxis um. Dabei managen Sie den gesamten Implementierungsprozess von der Konzeption, über Konfiguration, Testing und Dokumentation bis zur Überführung in den Live-Betrieb.

Ihre Aufgaben

- » Implementierung und Administration von Salesforce.com Lösungen gemäß der Anforderungen unserer Kunden
- » Umsetzung von kundenindividuellen Geschäftsprozessen
- » Erstellung von Datenbank-Modellen und Konfiguration von Objekten/Komponenten
- » Tests und Qualitätssicherungsmaßnahmen
- » Erweiterung, Optimierung und Dokumentation von CRM-Prozessen
- » Betreuung unserer Kunden inkl. Anwender-Support, Schulungen und User Verwaltung
- » Weiterentwicklung, Standardisierung und Modularisierung unserer Lösungen
- » Bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit unseren Consultants u. Entwicklern sowie mit externen Partnern

Ihr Profil

- » Abgeschlossene Berufsausbildung (oder Studium) im weiteren IT Umfeld
- » Hohe Affinität zu Webanwendungen u. hohes Interesse an Technologie
- » Gute Auffassungsgabe und die Fähigkeit sich in komplexe Themen hineinzudenken
- » Strukturierte u. eigenständige Arbeitsweise
- » Kreative und pragmatische Denkweise, gepaart mit starker Hands-On Einstellung
- » Erfahrung mit der Sales Cloud (oder einem anderen CRM) ist von Vorteil
- » Optimal ist eine Zertifizierung als Salesforce Administrator, Developer oder Consultant
- » Gutes Englisch in Wort und Schrift
- » Gute Kommunikationsfähigkeit
- » Reisebereitschaft (begrenzt)

In einer der schönsten Gegenden Hamburgs bieten wir Ihnen eine angenehme Arbeitsatmosphäre mit kurzen Entscheidungswegen und echten Karriereperspektiven in der Digitalwirtschaft. Moderne Büroräume mit einem einzigartigen Blick auf die Elbe, eine hochwertige Büroausstattung mit Apple Geräten sowie verschiedene Getränke, Obst und Gemüse sorgen für den nötigen Wohlfühlfaktor. Flexible Arbeitszeiten sichern zudem die Vereinbarkeit von Karriere und Familie.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte! Auch Berufs- oder Quereinsteiger sowie Studenten in Teilzeitmodellen sind als Nachwuchsberater bei uns herzlich willkommen.

Wir freuen uns auf Ihre digitalen Bewerbungsunterlagen ohne Arbeitszeugnisse (wir bilden uns lieber selbst eine Meinung), jedoch bitte mit Motivations schreiben, CV, Gehaltsvorstellung und dem frühesten Eintrittsdatum an jobs@hansecrm.com.