

**OChK** to dostawca rozwiązań chmurowych. Działa w modelu multicloud oferując zarówno usługi świadczone z autorskiej Platformy OChK, jak i chmur publicznych Google Cloud i Microsoft Azure. Jego wyróżnikiem na rynku są usługi dodane. Zespół certyfikowanych inżynierów i architektów chmurowych pomaga klientom w doborze technologii, migracji istniejących aplikacji, budowie, rozwoju i utrzymaniu natywnych rozwiązań w chmurach publicznych oraz monitorowaniu i zapewnieniu bezpieczeństwa środowiska IT. Dodatkowo wspiera klientów w procesie budowy kompetencji niezbędnych by w pełni wykorzystać potencjał chmury w realizacji ich strategii biznesowej. OChK łączy najnowsze technologie i ludzi, którzy potrafią je wykorzystać. Dzięki temu skutecznie pomaga przedsiębiorstwom i instytucjom publicznym w procesach transformacji cyfrowej.

**Aktualnie do naszego zespołu Sales Support szukamy:**

## Microsoft License Specialist

Miejsce pracy: **Warszawa / hybrydowo**

**Aplikuj**



poziom stanowiska:  
**Intermediate**



wynagrodzenie:  
**11-15 tys brutto**



rodzaj umowy:  
**UoP / B2B**



wymiar pracy:  
**pełny**

### Twój zakres obowiązków:

- przygotowywanie wycen produktów Microsoft (EA, CSP, MPSA, SPLA),
- analizowanie dokumentów postępowań przetargowych pod kątem wymagań umów Microsoft oraz przygotowanie właściwych wycen,
- zarządzanie i obsługa umów sprzedażowych Microsoft naszych klientów - tworzenie umów i innych dokumentów w narzędziach Microsoft, prowadzenie i zarządzanie rejestrem sprzedaży, zobowiązań, ofert, umów itp.
- przygotowywanie dokumentów i prezentacji dla klientów,
- bliska współpraca z klientami w zakresie obsługi umów Microsoft oraz doradzanie w obszarze licencjonowania rozwiązań,
- bliska współpraca z Microsoft m.in. w obszarze prowadzonych postępowań przetargowych, kontaktu z supportem, realizacji celów partnerskich,
- bliska współpraca z zespołami sprzedaży, technologii, marketingu w procesie przygotowywania ofert.

### Nasze wymagania:

- znajomość umów sprzedażowych Microsoft (w szczególności umowy Enterprise Agreement),
- znajomość licencjonowania produktów Microsoft (on-premise oraz cloud),
- znajomość narzędzi oraz dokumentów Microsoft dla modeli sprzedażowych CSP oraz LSP,
- bardzo dobra znajomość pakietu MS Office (Microsoft Excel, PowerPoint),
- dobra znajomość języka angielskiego (poziom minimum B2),
- doświadczenie w pracy z dużą ilością danych i szeroko pojętym raportowaniem,
- rozwinięte umiejętności analityczne oraz diagnozowania i rozwiązywania problemów,
- skrupulatność, dobra organizacja pracy i priorytetyzacja zadań,
- łatwość w budowaniu relacji i umiejętność pracy w zespole.

### Mile widziane:

- ukończone studia na kierunkach technicznych,
- doświadczenie w pracy w branży IT,
- co najmniej podstawowa znajomość rozwiązań chmurowych (np. Google Cloud, Microsoft Azure),
- doświadczenie w obszarze działalności partnerskiej Microsoft.

### Oferujemy:

- tworzymy kulturę otwartej komunikacji i wymiany wzajemnych doświadczeń,
- cenimy inicjatywę własną i wspieramy autonomię w podejmowaniu decyzji,
- naszych pracowników obejmujemy opieką medyczną oraz dobrowolnym ubezpieczeniem grupowym,
- pokrywamy też koszty karty Multisport,
- organizujemy i współfinansujemy naukę języka angielskiego,
- pracujemy w elastycznych godzinach, w zwinnym środowisku pracy z wykorzystaniem czołowych aplikacji zwiększających jej efektywność takich jak: Google Workspace, Slack, GitHub, Jira,
- od pierwszego dnia pracy uzyskasz dostęp do materiałów szkoleniowych i platform edukacyjnych w obszarze rozwiązań Google oraz Microsoft - liczą się Twoje chęci,
- staramy się być z pracownikami w ważnych momentach nie tylko życia zawodowego - wspólnie celebруем również ważne wydarzenia w życiu prywatnym,
- w pierwszych dniach przywitamy Cię na onboarding, w trakcie którego w luźnej atmosferze poznasz zespół, firmę i swoje obowiązki - nie zapominamy o powitalnym prezencie, oraz przypisaniu Ci "cloud buddy", aby jeszcze bardziej wesprzeć proces Twojej aklimatyzacji.

