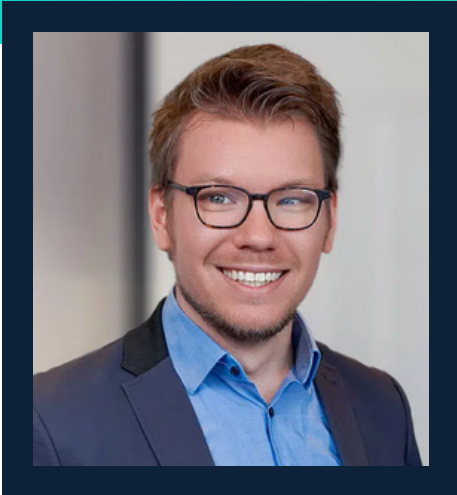


So arbeiten unsere Technologie-Consultants



Leo Kukral
Consultant



Was macht ein Consultant, in Technologie & Consulting bei Cloudbridge, Leo?

Wir helfen Kunden dabei ihre Marketing und Sales Aktivitäten durch den Einsatz von Technologie zu optimieren. Insbesondere durch die Automatisierung von Marketing Aktivitäten wie die Identifizierung und Entwicklung potenziellen Leads zu tatsächlich zahlenden Kunden. Gerade im B2B Sektor steckt oft ein sehr großes Potenzial in einer verbesserten Zusammenarbeit zwischen den Teams im Marketing und Sales. Unser Ziel ist es als Consultants diese Zusammenarbeit mit Hilfe der heutigen Technologien, wie beispielsweise HubSpot oder Microsoft Dynamics 365, zu stärken und die Kunden bei der Integration kompetent zu begleiten.

Was braucht es, um in Deiner Rolle erfolgreich zu sein?

Einerseits ist ein tiefes technisches Verständnis unerlässlich. Als Consultant im Tech-Bereich musst du genau wissen, was durch die Technologie möglich ist und was nicht. Andererseits ist ein strategisches Verständnis von großer Bedeutung. Wir analysieren kritisch, was aus Marketing-Sicht für den Kunden strategisch sinnvoll ist. Zudem ist es entscheidend, bei Technologieprojekten den Überblick zu behalten. Besonders Implementierungsprojekte erfordern ein gut organisiertes Projektmanagement, damit die eingesetzte Technologie letztendlich reibungslos funktioniert.

Was macht Cloudbridge für Dich besonders?

Unsere Hilfsbereitschaft innerhalb des Teams. Wir unterstützen uns gegenseitig bei Projekten und können jederzeit Fragen stellen, was bei technischen Themen häufig notwendig ist. Ein weiterer Vorteil ist unsere flache Hierarchie im Vergleich zu großen Beratungsunternehmen sowie unsere harmonische Arbeitskultur, die auf gemeinsamen Werten basiert. Bei uns gibt es keinen Konkurrenzkampf, sondern eine „People first“-Kultur, die von allen gelebt wird.