MiCOS GmbH
Charlottenburger Allee 67
D-52068 Aachen
Deutschland

VACANCY - MiCOS Access Control Solutions

Pre-Sales Engineer (Central & Western Europe)

MiCOS Access Control Solutions (formerly Bosch), a company of the Keenfinity Group, develops, manufactures, and distributes the Bosch Access Control portfolio worldwide. As an established provider in the international security market, we combine decades of experience and technological expertise with a clear focus on future-oriented solutions. Our German headquarters is located in Aachen, North Rhine-Westphalia. From here, we support customers and partners across numerous countries and, together with our international sales network, help shape the future of modern access control systems.

For our international sales team, we are looking for motivated professionals who want to grow with us, develop new markets and customers, and successfully position our solutions worldwide.

Pre-Sales

Together with the Sales Director, you will be responsible for further developing the market in Central and Western Europe. As a Technical Pre-Sales Engineer, you will serve as the key interface between our end customers, integration partners, and sales organization.

The position is based in Aachen, Germany, and your area of responsibility covers Central & Western Europe, from Portugal to Austria and from the United Kingdom to Italy.

Your responsibilities include:

- Preparing quotations and providing technical support for tenders and bidding processes
- Providing technical consulting and support to customers and integration partners in the planning and implementation of access control solutions
- Supporting on-site system commissioning, technical troubleshooting, migration projects, and adaptations of existing systems
- Delivering product and system training for existing and new customers, while enabling partners to independently install, integrate, and support our systems

- Creating and continuously improving sales, presentation, and training materials
- Analyzing and understanding customer requirements and translating them into technical solution concepts
- Supporting customers and partners with first-level technical support
- Willingness to travel regularly within the Central & Western Europe region

Profile

Professional Qualifications

- Technical education or university degree, ideally in Electrical Engineering, Computer Science, Security Technology, or a related field
- Ideally:
  - Experience in access control, security technology, system architectures, and networking technologies
  - Experience in technical project planning, system design, commissioning, and troubleshooting
  - Strong ability to work with technical documentation, drawings, and tender specifications
  - Experience in technical pre-sales, solution engineering, or project-based business is an advantage

Customer and Sales Competencies

- Ability to present complex technical solutions in a clear and customer-oriented manner
- Experience working with end customers, system integrators, consultants, and sales teams
- Ability to translate customer requirements into technically and commercially appropriate solutions

Personal Competencies

- Strong communication, consulting, and problem-solving skills
- Independent, structured, and solution-oriented way of working

- High level of customer focus and initiative
- Excellent German and English language skills
- Willingness to travel internationally within the EMEA region (a valid Category B driver's license is required)

Why Join Us?

- Varied Responsibilities: From pre-sales and technical consulting to commissioning, training, and support
- Ownership and Independence: Significant freedom to shape your work and drive projects forward independently
- International Environment: Work with customers, partners, and colleagues from different countries and cultures
- Professional Development: Continuously expand your expertise and develop both professionally and personally
- Flexible Working Arrangements: Flexible working conditions, including the possibility of working from home by mutual agreement

Interested?

We look forward to receiving your application, including your salary expectations and earliest possible start date, at Stefanie.Setz@micos.net (Human Resources).

MiCOS
Access Control Solutions

STELLENANGEBOT - MiCOS Access Control Solutions

Pre-Sales Engineer (Zentral- und Westeuropa)

MiCOS Access Control Solutions (ehemals Bosch), ein Unternehmen der Keenfinity Group, entwickelt, fertigt und vertreibt das Bosch Access Control Portfolio weltweit. Als etablierter Anbieter im internationalen Sicherheitsmarkt verbinden wir langjährige Erfahrung und Technologie Kompetenz mit einem klaren Fokus auf zukunftsorientierte Lösungen. Unser deutscher Hauptsitz befindet sich in Aachen, Nordrhein-Westfalen. Von hier aus betreuen wir Kunden und Partner in zahlreichen Ländern und gestalten gemeinsam mit unserem internationalen Vertriebsnetz die Zukunft moderner Zutrittskontrollsysteme.

Für unser internationales Vertriebsteam suchen wir engagierte Persönlichkeiten, die mit uns wachsen, neue Märkte und Kunden entwickeln und unsere Lösungen weltweit erfolgreich positionieren möchten.

Presales

Gemeinsam mit dem Vertriebsleiter sind Sie für den weiteren Ausbau des Marktes in Zentral- und Westeuropa verantwortlich. Als technischer Pre-Sales sind Sie die zentrale Schnittstelle zwischen unseren Endkunden, Integrationspartnern und dem Vertrieb. Der Dienstsitz ist in Aachen; Ihr Einsatzgebiet umfasst Central & Western Europe – von Portugal bis Österreich sowie von Großbritannien bis Italien. Ihre Aufgaben umfassen Folgendes:

- Erstellung von Angeboten und technische Begleitung von Ausschreibungen
- Technische Beratung und Unterstützung unserer Kunden und Integrationspartner bei der Planung und Umsetzung von Access-Control-Lösungen
- Unterstützung vor Ort bei der Inbetriebnahme, technischen Problembehebung, Migration und Anpassung bestehender Systeme
- Durchführung von Produkt- und Systemschulungen für Bestands- und Neukunden sowie Befähigung unserer Partner, unsere Systeme eigenständig zu installieren, zu integrieren und zu betreuen
- Erstellung und Weiterentwicklung von Vertriebs-, Präsentations- und Schulungsmaterialien
- Analyse und Verständnis von Kundenanforderungen sowie Übersetzung dieser Anforderungen in technische Lösungsansätze
- Unterstützung unserer Kunden und Partner im technischen 1st-Level-Support
- Bereitschaft zu regelmäßigen internationalen Dienstreisen innerhalb der Region Central & Western Europe

Profil

Fachliche Qualifikationen

- Technische Ausbildung oder Studium, idealerweise in Elektrotechnik, Informatik, Sicherheitstechnik oder vergleichbar
- Idealerweise:
    - Erfahrung im Bereich Zutrittskontrolle, Sicherheitstechnik, Systemarchitekturen und Netzwerktechnik
    - Erfahrung in technischer Projektierung, Systemdesign, Inbetriebnahme und Fehleranalyse
    - Sicherer Umgang mit technischer Dokumentation, Zeichnungen und Ausschreibungsunterlagen
    - Erfahrung im technischen Pre-Sales, Solution Engineering oder Projektgeschäft von Vorteil

Kunden- und Vertriebskompetenz

- Fähigkeit, komplexe technische Lösungen verständlich zu präsentieren und kundenorientiert zu beraten
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Endkunden, Integratoren, Planern und Vertriebsteams
- Fähigkeit, Kundenanforderungen in technisch und wirtschaftlich passende Lösungen zu übersetzen

Persönliche Kompetenzen

- Ausgeprägte Kommunikations-, Beratungs- und Problemlösungskompetenz
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hohe Kundenorientierung und Eigeninitiative
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu internationalen Dienstreisen innerhalb der EMEA-Region, (Führerschein Klasse B ist Voraussetzung)

Warum MiCOS?

- Abwechslungsreiche Aufgaben: Von Pre-Sales und technischer Beratung über Inbetriebnahmen und Schulungen bis hin zu Support.

- Eigenverantwortung: Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, Projekte selbstständig voranzutreiben.
- Internationales Umfeld: Arbeiten Sie mit Kunden, Partnern und Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Ländern und Kulturen.
- Entwicklungsmöglichkeiten: Erweitern Sie kontinuierlich Ihr Fachwissen und entwickeln Sie sich fachlich und persönlich weiter.
- Flexibles Arbeiten: Flexible Arbeitsgestaltung mit der Möglichkeit, nach Absprache auch im Homeoffice zu arbeiten.

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an Stefanie.Setz@micos.net, Human Resources