



claranet | Make
modern
happen®

Du suchst nach einer spannenden Herausforderung im Bereich Managed Services und liebst es, New Logos zu gewinnen?

Dann suchen wir genau Dich als Sales Executive (w/m/d) für unser Team. In dieser zentralen Rolle verantwortest Du die Akquise neuer Geschäftskunden, den Aufbau eines eigenen Zielkundenportfolios sowie die erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien im Bereich Managed Services. Dabei konzentrierst Du Dich auf ein definiertes Hunting-Territorium im gehobenen Mittelstand und Enterprise-Segment in Deutschland.

Werde Teil unserer Claranet Family und verstärke unser Sales-Team ab sofort (Vollzeit) am Standort Frankfurt am Main bzw. in Hybrid- oder Remote-Besetzung (bundesweit) als **Sales Executive Managed Services (w/m/d)**.

Sales Executive Managed Services (w/m/d) mit Fokus Neukundengewinnung & Enterprise Hunting

Was Dich erwartet:

- Eigenverantwortliche Neukundenakquise (Hunting) im Bereich Managed Services mit Fokus auf mittelständische und Enterprise-Kunden
- Identifizierung, Qualifizierung und strukturierte Bearbeitung von Zielkunden auf Entscheider-Ebene (inkl. C-Level)
- Entwicklung und Umsetzung klarer Vertriebsstrategien zur Gewinnung neuer Logos sowie zur Steigerung des Geschäfts bei ausgewählten Bestandskunden
- Systematische Identifizierung neuer Geschäftspotenziale und Platzierung von Claranet als bevorzugten Managed-Services-Partner
- Steuerung des gesamten Sales-Cycles von der ersten Ansprache über Discovery- und Lösungs-Workshops bis hin zu Angebot, Verhandlung und Abschluss
- Nutzung von Sales-Methodiken wie MEDDPIC, um Opportunities strukturiert zu qualifizieren, Stakeholder zu managen und verlässlich zu forecasten
- Arbeit mit unserem CRM Salesforce zur aktiven Steuerung Deiner Pipeline, Dokumentation aller Sales-Aktivitäten und Erstellung belastbarer Forecasts
- Beratung potenzieller Kunden und Entwicklung individueller



Make modern happen. Das ist unser Leitsatz. Wir sind ein inhabergeführtes, wirtschaftlich stabiles und damit unabhängiges Unternehmen im IT-Umfeld – und das bereits seit über 25 Jahren. Die Unternehmensgruppe hat Niederlassungen in elf Ländern und erzielt mit über 3.200 Beschäftigten einen jährlichen Umsatz von 600 Millionen Euro.

Wir unterstützen Unternehmen mit innovativen Cloud- und SAP-Lösungen, Container-Technologien sowie Cyber Security bei ihrer Digitalisierung.

Jeden Tag haben wir den Anreiz technologisch auf dem neuesten Stand zu sein, um so unseren Kunden bestmöglichen Service zu bieten. **Big enough to deliver - small enough to care.** Claranet hat die richtige Größe und insbesondere den richtigen Ansatz - Direkt dort, wo unsere Kunden uns brauchen.

Was Du mitbringst:

- Abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare kaufmännische oder technische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-New-Business-Vertrieb, idealerweise im IT- oder Managed-Services-Umfeld, mit klarem Hunting-Fokus
- Einen nachweisbaren „proven track record“ im Abschluss von komplexen IT-/Managed-Services-Deals (z.B. mehrjährige Verträge, signifikante TCV/ACV-Volumina)
- Fundierte Erfahrung im Umgang mit Salesforce als CRM (Pipeline-Management, Forecasting, Opportunity- und Account-Management)
- Vertriebserefolge in der Neukundengewinnung und im Cross-Selling sind für Dich belegbar (z.B. durch Zielerreichung, President's Club, Awards).
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten, sicheres Auftreten auf Management- und C-Level sowie Verhandlungssicherheit auf Deutsch (und idealerweise Englisch)
- Hohe Eigenständigkeit, Abschlussstärke, Hunter-Mentalität sowie eine strukturierte, ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Praktische Erfahrung mit Sales-Methodiken wie MEDDPIC- oder einer vergleichbaren strukturierten Enterprise-Sales-Methodik sind von Vorteil

Was wir Dir bieten:

Wir tun sehr viel dafür, dass unsere Mitarbeitenden gerne bei uns sind. Dazu gehören neben den unten aufgeführten Dingen auch ein motiviertes, sympathisches Team sowie eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise. Darüber hinaus bieten wir viel Raum für Eigeninitiative. Gemeinsam stellen wir uns so den neuen Herausforderungen.

Dich erwarten zusätzliche Benefits wie z.B.:

- Deutschland-Ticket
- Job-Rad
- 32 Tage Urlaub
- Mobiles Arbeiten
- Regelmäßige Teamevents
- Mitarbeitervergünstigungen
- Arbeit mit den neuesten Technologien
- Ein tolles Office im Loft Style
- Kontinuierliche persönliche und berufliche Weiterentwicklung - Du profitierst von unserem eigenen Trainings- und Schulungs-Center sowie einer E-Learning-Plattform mit über 2.000 Kursen
- Flache Hierarchien, gut erreichbare Vorgesetzte, kurze Entscheidungswege und schnelle Rückmeldungen
- Eine offene Kommunikation über Abteilungsgrenzen hinweg
- Nachhaltigkeit ist Teil unserer Unternehmensziele
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Vergütungsmodell mit klarem Fokus darauf, Deine Hunter-Erfolge sichtbar zu honorieren

Alle guten Gründe, um bei Claranet zu arbeiten, auf einen Blick: [Warum Claranet?](#)

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner **Gehaltsvorstellungen** unter folgendem Link: [Sales Executive Managed Services \(w/m/d\)](#)

Verschaffe Dir selbst einen Eindruck von Claranet, indem Du z.B. unsere Social-Media-Kanäle besuchst. Folge uns auf [Instagram](#), [Facebook](#) oder [YouTube](#). Weitere Infos zu unserem Unternehmen findest Du unter [Claranet Karriere](#).

Du interessierst Dich für diese Stellenausschreibung, bist aber gerade unterwegs und hast Deinen Lebenslauf nicht zur Hand oder Fragen zur Position? Kein Problem. Rufe uns unter **069 40 80 18 475** an oder sende einfach Deine Kontaktdaten an jobs@claranet.de. Gerne kannst Du uns im Vorfeld auch Dein Xing/LinkedIn-Profil hinterlassen.

Claranet ist ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit hochhält und sich für Vielfalt am Arbeitsplatz einsetzt. Bewerbungen von Menschen aller Geschlechter, kulturellen Hintergründe und Fähigkeiten sind willkommen.

Claranet GmbH
Human Resources
Hanauer Landstraße 196
60314 Frankfurt am Main
E-Mail: jobs@claranet.de

Jetzt bewerben