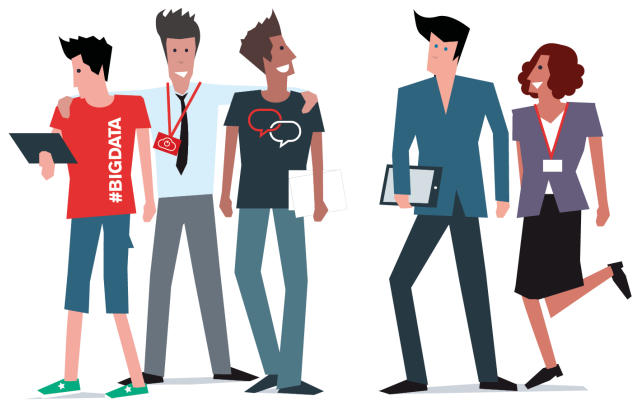




claranet | Make modern happen®

Wir, als Technology Service Provider in der IT-Branche, agieren als zuverlässiger Partner für unsere Kunden und bauen das Cyber-Security-Geschäft konsequent aus. Als Teil eines führenden europäischen Managed Service Provider liefern wir Managed Security Services wie SOC/SIEM, MDR/XDR, Vulnerability Management, SAP Security und NIS2-ready Services.

Wir suchen keine Person für die Verwaltung, sondern eine Person mit Hunter-Mentalität, die neue Kund*innen gewinnt und Security-Deals abschließt.

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 Specialist Cyber Security (w/m/d)**.

Sales Specialist Cyber Security (w/m/d)

Was Dich erwartet:

- Fokus auf New Business / New Logos
- Aktiver Aufbau und Ownership deiner Security-Pipeline
- Abschluss von Managed-Security-Deals (SOC, MDR/XDR, Vulnerability, SAP Security)
- Strategischer Ausbau ausgewählter Bestandskunden gemeinsam mit dem Key Account Management
- Verantwortung für den kompletten Sales-Cycle – vom Erstkontakt bis zum Closing
- Gespräche auf C-Level über Cyberrisiken, NIS2 und Business Impact

Was Du mitbringst:

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaftswissenschaften, IT oder einem vergleichbaren Bereich bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- Nachweisbare Hunting-Erfolge und mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B-Sales (Cyber Security, Cloud oder SaaS)
- Erfahrung mit komplexen Deals
- Technisches Verständnis für Security-Architekturen (SOC, SIEM, MDR/XDR, SAP Security)
- Strukturierter, datengetriebener Sales-Ansatz
- Teamfähigkeit und interkulturelle Kompetenz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



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 neusten 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 wir Dir bieten:

- Reine Hunter-Rolle mit klarer Wachstumsmission
- Attraktive erfolgsorientierte Vergütung
- Starkes Presales-, SOC- und Consulting-Setup
- Kurze Entscheidungswege, wenig Politik
- Echter Impact im Markt – kein Folienverkauf

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

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

Wenn Du Dich in diesem Profil wiederfindest und Lust hast, unser Cyber Securitygeschäft aktiv mitzugestalten, freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner **Gehaltsvorstellungen** unter folgendem Link: [Sales Specialist Cyber Security \(w/m/d\)](#)

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