



claranet | Make
modern
happen®

Wir, als Technology Service Provider in der IT-Branche, agieren als zuverlässiger Partner für unsere Kunden.

Du willst Dich weiterentwickeln bzw. tiefer in Cloud-Themen einsteigen? Know-how-Träger*in zu sein spornt Dich an? Konzepte vertrieblich und technisch auszuarbeiten macht Dir Spaß? Schnittstelle und Verknüpfung von Sales und Operations ist Dein Sweet-Spot? Wenn Dir flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege wichtig sind, dann bist Du goldrichtig bei UNS.

Werde Teil unserer Claranet Family und verstärke unser Presales-Team ab sofort (Vollzeit) am Standort Frankfurt am Main bzw. in Hybrid- oder Remote-Besetzung (bundesweit) als:

Presales Consultant (w/m/d)

Was Dich erwartet:

- Analyse und Bewertung von Kundenanforderungen und Ausschreibungen hinsichtlich der kommerziellen und technischen Machbarkeit
- Ausarbeiten von Angeboten und Lösungskonzepten sowie deren Präsentation vor Ort beim Kunden
- Beratung, Konzeption und Erstellung von Managed-Hosting-, Cloud- (Private-, Public-, Hybrid-Cloud) als auch Cloud-Native-Lösungskonzepten
- Ableiten von Services und technische Abstimmung mit den internen operativen Bereichen
- Kalkulation von Transitions-, Infrastruktur- und Managed-Services-Projekten
- Vorbereitung, Konzeption und Durchführung technischer Workshops

Was Du mitbringst:

- Abgeschlossenes Studium im IT-Bereich oder vergleichbare Ausbildung
- Expertise in den Bereichen Hosting und Managed Services (Linux Derivate, Windows Betriebssysteme, die Abstimmung von Berechtigungen, Konfigurationen und Konzepten für Applikationen und Datenbanken)
- Grundlegende IT-Kenntnisse im Bereich von Infrastrukturkomponenten (Begriffe wie Firewalls, Router, VMware, AHV, SAN, NAS sind keine Fremdwörter)
- Erste Erfahrungen mit gängigen OpenSource Applikationslandschaften (z. B.: Webserver, Datenbanken, In-Memory



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.

Datenbanken, Caching, Queueing, Search Engines, Kubernetes)

- Komplexe technische Sachverhalte in verständlicher Weise für technische als auch nicht-technische Zielgruppen aufbereiten und überzeugend zu präsentieren
- Interdisziplinäres / Interoperables Denken und Handeln
- Teamplayer, Spaß bei der Vertriebsunterstützung und Beratung
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Nice to have: Erfahrung mit Public Clouds (AWS, Azure, GCP)

Kurzum: Du bist technikbegeistert, kannst Dich in Kunden hineinversetzen, verstehst die vertrieblichen Belange und stellst als zentrale Schnittstelle die Verbindung zwischen dem Business und der Technik her. Sollte Dir hier und da noch etwas Know-how fehlen: kein Problem, dies bringen wir Dir bei bis hin zu Zertifizierungen im Public Cloud Umfeld.

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

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

Wenn Du Deine Erfahrung und Deine Kenntnisse einbringen möchtest und Deine Karriere bei einem der erfolgreichsten Managed Service Provider (MSP) im europäischen Markt weiter entwickeln möchtest, freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deiner **Gehaltsvorstellungen** unter folgendem Link: [Presales Consultant \(w/m/d\)](#)

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