



**claranet** | Make  
modern  
happen®

Du suchst nach einer spannenden Herausforderung im SAP-Umfeld und liebst es, neue Logos zu gewinnen? Dann suchen wir genau Dich als Sales Executive SAP Solutions & Managed Services (w/m/d) für unser Team. In dieser zentralen Rolle verantwortest Du die Akquise neuer Geschäftskunden, den Ausbau von SAP-Accounts sowie die erfolgreiche Umsetzung von Vertriebsstrategien für SAP-Lösungen und zugehörige 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 SAP Solutions & Managed Services (w/m/d)**.

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

Was Dich erwartet:

- Eigenverantwortliche Neukundenakquise (Hunting) im Bereich SAP S/4HANA, SAP RISE/GROW und ergänzende SAP-Cloud-Services in Kombination mit unseren Managed Services
- Identifizierung, Qualifizierung und strukturierte Bearbeitung von Zielkunden (Neu- und Bestandskunden) auf Entscheider-Ebene (inkl. C-Level, IT-Leitung, Fachbereichsverantwortliche)
- Entwicklung und Umsetzung klarer Vertriebsstrategien zur Gewinnung neuer Logos sowie zur Steigerung des SAP-Geschäfts bei ausgewählten Bestandskunden
- Steuerung des gesamten Sales-Cycles von der ersten Ansprache über Discovery- und Lösungs-Workshops bis hin zu Angebot, Verhandlung und Abschluss in enger Zusammenarbeit mit SAP-Consulting und Presales
- Strukturiertes Vorgehen (zum Beispiel mit Nutzung der MEDDPICC-Sales-Methodik), um SAP-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



**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 im SAP-Umfeld, z.B. für SAP S/4HANA, SAP RISE/GROW, SAP-Cloud-Services oder SAP Application Management / Outsourcing
- Gute Erfahrung im Umgang mit Salesforce als CRM (Pipeline-Management, Forecasting, Opportunity- und Account-Management)
- Gute Kenntnisse typischer SAP-Landschaften (z.B. ECC zu S/4HANA, SAP RISE, Integration in Public Cloud) und der entsprechenden Sourcing-/Betriebsmodelle
- Vertriebs Erfolge in der Neukundengewinnung und im Ausbau bestehender SAP-Accounts sind für Dich belegbar
- 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 der MEDDPICC-Sales-Methodik 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 SAP Solutions & 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

Kontakt Daten an [jobs@claranet.de](mailto: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](mailto:jobs@claranet.de)

Jetzt bewerben