



claranet | Make
modern
happen®

Du bist ein Technologieenthusiast mit dem Wunsch, eine Karriere im Vertrieb zu starten? Oder möchtest dein bereits vorhandenes Sales-Know-How im Bereich IT-Vertrieb vertiefen und ausbauen?

Wir, als Technology Service Provider in der IT-Branche, agieren als zuverlässiger Partner für unsere Kunden und können dir daher einen idealen Vertriebsjob bieten.

Werde Teil unserer Claranet Family und verstärke unser Schweizer Sales-Team ab sofort (Vollzeit) am Standort Zürich bzw. in Hybridbesetzung als:

Junior Account Manager (w/m/d)

Was Dich erwartet:

- Du identifizierst und schaffst durch den aktiven Verkauf unseres Leistungsportfolios im jeweiligen Vertriebsgebiet, neue Umsatzmöglichkeiten
- Du arbeitest eng mit dem Pre-Sales-Team zusammen, um Lösungen zu entwickeln, die den Kundenbedürfnissen gerecht werden
- Du entwickelst gemeinsam mit dem Team Vertriebsstrategien
- Du entwickelst Beziehungen zu Geschäftsbereichen des Kunden und pflegst direkte Beziehungen
- Du erstellst gemeinsam mit dem Team Business Cases und Kundenvorschläge, um konkrete Vorteile für den Kunden aufzuzeigen und begleitest die Umsetzung bis zum Abschluss
- Du führst Verkaufspräsentationen vor Kunden und verbundenen Partnern durch
- Du entwickelst im Team Wissen über Branchen/Marktsektoren und den entsprechenden Kundenherausforderungen sowie über die entsprechende Wettbewerbslandschaft

Was Du mitbringst:

- Offen für den aktuellen Technologiewandel
- Lust auf Microsoft-, SAP-, AWS-Technologien
- Eine kundenorientierte Persönlichkeit mit hohem Maß an Einfühlungsvermögen, großem Verständnis für Kundenbedürfnisse und Spaß an der Kundeninteraktion
- Verantwortungsbewusstsein für Dein Vertriebsgebiet sowie eine selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise, darüber hinaus besitzt Du eine ausgeprägte Teamfähigkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Du brennst für die Bereiche Technik und Sales, erfüllst allerdings nicht all unsere Anforderungen? – Kein Problem! Gerne geben wir



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.

auch Quereinsteigenden die Chance gemeinsam mit uns zu wachsen!

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.:

- Mobiles Arbeiten
- Flexible Arbeitszeiten
- Regelmäßige Teamevents
- Frisches Obst und Getränke
- Mitarbeitervergünstigungen
- Arbeit mit den neuesten Technologien
- 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 in der Claranet-Gruppe zu arbeiten, auf einen Blick: **Warum Claranet?**

Wir freuen uns über die Zusendung Deiner Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen unter folgendem Link: <https://claranet-gmbh.onlyfy.jobs/job/dmzpr1pu>

Verschaffe Dir selbst einen Eindruck von Claranet, indem Du z.B. unsere Social-Media-Kanäle besuchst. Folge uns auf **Instagram, Facebook, Xing, LinkedIn, Twitter** oder auf **YouTube**. Weitere Infos zu unserem Unternehmen findest du unter claranet.jobs.

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 **+49 (0) 7031 7177 48** an oder sende einfach Deine Kontaktdaten an de-jobs-ad@claranet.com. 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 Switzerland GmbH
Althardstrasse 80
8105 Regensdorf, CH
E-Mail: de-jobs-ad@claranet.com

Jetzt bewerben