



claranet | Make
modern
happen®

Wir, ein innovatives IT-Unternehmen, suchen Dich als engagierten Sales Executive, der unser Trainingsgeschäft durch gezielte Neukundenakquise weiter ausbaut. In dieser spannenden Position bist Du der Schlüssel zu unserem Wachstum im Trainingsbereich.



Sales Executive - Trainings (m/w/d)

Was Dich erwartet:

- Identifizierung und Ansprache potenzieller Neukunden im Bereich IT-Trainings
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Neukundengewinnung
- Durchführung von Bedarfsanalysen bei potenziellen Neukunden und Bestandskunden
- Präsentation unseres IT-Trainings-Angebots bei Kunden und Interessenten
- Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Betreuung und Weiterentwicklung des Kundenstamms
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Branchenveranstaltungen
- Pflege von Kunden- und Vertriebsinformationen im CRM-System

Was Du mitbringst:

- Abgeschlossenes Studium in Wirtschaftswissenschaften, IT oder einem vergleichbaren Bereich bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im IT- oder Trainingsbereich
- Nachweisliche Vertriebsserfolge in der Neukundengewinnung und im Cross-Selling
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Starke Verhandlungskompetenz und Abschlussstärke
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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.:

- Deutschlandticket

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.

- Job-Rad
- 32 Tage Urlaub
- Mobiles Arbeiten
- Regelmäßige Teamevents
- Mitarbeitervergünstigungen
- Arbeit mit den neuesten Technologien
- Kontinuierliche 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 Trainingsgeschäft aktiv mitzugestalten, freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Deiner **Gehaltsvorstellungen** unter folgendem Link: [Sales Executive - Trainings \(m/w/d\)](#)

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.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 7031 717748** 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 Addon GmbH
Human Resources
Wolfgang-Brumme-Allee 25
71034 Böblingen
E-Mail: de-jobs-ad@claranet.com

Jetzt bewerben