

Selger – New Business

Intect er et skandinavisk lønssystem bygget for virksomheter som har vokst ut av tradisjonelle lønnsløsninger. Vi kombinerer en fleksibel, skybasert lønnsmotor med ekte lønnsfaglig kompetanse – og gjør det mulig å kjøre lønn på tvers av Norge, Danmark, Sverige og Grønland i én og samme plattform.

Om rollen

Rollen er en viktig brikke i Intect sin vekst i Norge. Du skal ikke bare følge opp muligheter som kommer inn, men aktivt finne, kontakte og utvikle nye kunder som kan ha nytte av Intect. Vi ser etter en sulten og offensiv selger som trives med høyt tempo, tydelige mål og mye utgående aktivitet.

Dette er rollen for deg som liker å åpne dører, skape dialog med nye kunder og drive salgsprosessen fremover fra første kontakt til signert avtale. Du får ansvar for hele reisen: prospecting, møtebooking, behovsavklaring, tilbud, kontrakt og overlevering til implementering.

Vi ser etter en hunter. En person som ikke venter på at mulighetene kommer inn, men som skaper dem selv.

Ansvarsområder

- Prospektering: identifisere og kartlegge relevante virksomheter i det norske markedet
- Oppsøkende salg (telefon, e-post, LinkedIn) for å booke kvalifiserte møter
- Gjennomføre salgsmøter og demonstrere Intect
- Utarbeide tilbud og avtaler tilpasset kundens behov
- Forhandle og signere nye kunder
- Følge opp egen pipeline og rapportere på KPI-er/aktivitet

Vi tror du

- Har erfaring fra oppsøkende B2B-salg, gjerne mot økonomi-, HR- eller SaaS-segmentet.
- Er komfortabel med kald prospektering
- Er strukturert og disiplinert i egen pipeline-håndtering
- Kommuniserer godt muntlig og skriftlig på norsk

Dette får du hos oss

- Konkurransedyktig lønn og provisjonsordning
- Gode pensjons og forsikringsordninger
- Fleksibel/hybrid arbeidshverdag
- Del av et internasjonalt fagmiljø gjennom ECIT
- Reell mulighet til å påvirke produkt og arbeidsmåte i Norge

Kan dette være noe for deg?

Send inn CV og søknad via søknadsknappen i annonsen. Har du spørsmål - ta gjerne kontakt med Sander Becher Moen på telefon 469 42 090.

Vi vurderer søknader fortløpende.

Om selskapet:

Intect ble lansert i Norge i april 2025, og vi bygger nå det norske teamet fra grunnen av.

Det betyr at du som blir med nå, ikke bare får en jobb – du får være med å forme hvordan vi jobber, selger og leverer i det norske markedet.

Intect er en del av ECIT som er et av Nordens største teknologi- og økonomi hus med ca.

3500 ansatte og ca. 5 milliarder i omsetning. Vi har samlet alt kunden trenger innen økonomi, IT og forretningsløsninger på ett sted.

Vi satser på utvikling av våre medarbeidere, og det finnes gode muligheter for å realisere dine karrieremål hos oss. Fra selskapet ble etablert i 2013, har vi vokst til et konsern med kontorer i Norge, Sverige, Danmark, England, Polen, Litauen, Tyskland, Finland, Romania og Island. ECIT er fortsatt et ungt selskap med store vekstambisjoner, og som medarbeider hos oss får du være med på den spennende reisen.

Vår bedriftskultur er preget av våre verdier: Integritet, Mot, Åpen kommunikasjon og Entreprenørskap. I ECIT bruker vi våre verdier for å nå våre strategiske mål. De fungerer som vår rettesnor og veileder oss i både store og små valg.