

Cross Sales Manager

ECIT Danmark

Som Cross Sales Manager bliver du ansvarlig for at facilitere samarbejde og indsatser, der sikrer vækst gennem krydssalg på tværs af ECITs danske selskaber. I Danmark har vi tre divisioner, der henholdsvis beskæftiger sig med løn og regnskab, IT Managed Services og forretningssystemer – og det er netop disse tre divisioner, du skal skabe synergiene mellem.

Du skal både være en relationsskaber og en resultatorienteret forretningsudvikler, der trives med at åbne nye døre. Rollen kræver en kombination af kommerciel skarphed, evnen til at eksekvere selv samt skabe energi og ro i samarbejdet mellem de enkelte teams og virksomheder i ECIT.

Dine ansvarsområder

I denne rolle skal du balancere Account Management med opsøgende salg på vores eksisterende kundeportefølje. Du skal forstå kundernes og de interne interessenters behov på tværs af produktområder, udvide samarbejdet mellem vores virksomheder og samtidig drive nye initiativer med energi og struktur.

1. Internt bindeled og orkestrering:

- Drive Cross Sales muligheder på tværs af IT, ERP, regnskab og løn.
- Facilitere samarbejdet på tværs af divisionerne.
- Sikre at de rette eksperter og sælgere aktiveres i de rigtige faser af kunderejsen.
- Etablere en klar struktur for vidensdeling, koordinering og opfølgning.
- Sikre at Cross Sales-processen er effektiv, dokumenteret og skalerbar.

2. Kundeanalyse og behovsafdækning:

- Kortlægge kunders eksisterende techstack, leverandør-setup og processer.
- Deltage i strukturerede behovs- og strategiworkshops med kunder og den ansvarlige sælger.
- Oversætte kundens komplekse udfordringer til klare problemdefinitioner.

3. GTM og segmentering:

- Sammen med ledelsen i selskaberne udvikle segmenter og markedsstrategier.
- Opbygge og kvalificere value propositions, der er relevante for målsegmenter.
- Kortlægge trends, kundebehov og markedsmuligheder i de udvalgte vertikaler.
- Bidrage til salgs- og marketingmaterialer samt kommercielle kampagner.

Hvem er du?

- Du brænder for salg og relationsopbygning, og trives med at arbejde med mange interessenter.
- Du kan navigere diverse kundeporteføljer på tværs af teams med respekt og forståelse for forskellige kulturer, processer og arbejdsmåder.
- Du har et taktisk og struktureret mindset og har overblikket til både at spotte quick wins og langsigtede potentialer.
- Du er en stærk salgsprofil, med en god forretningsforståelse og evner at sætte dig ind i forskellige brancher, gennemskue processer, systemer og organisatoriske dynamikker.
- Du er en "problemknuser" og katalysator, og du har evnen til at identificere muligheder hos eksisterende kunder samt drive opsøgende salg med et stærkt hunter-DNA.
- Du er proaktiv, handlekraftig og god til at navigere i komplekse organisationer.
- Du har gode mundtlige og skriftlige kommunikationsevner på både dansk og engelsk, og det skader ikke, at du også har forståelse for norsk og svensk.

Hvad tilbyder vi?

Stillingen er en fuldtidsrolle med frihed og fleksibilitet i hverdagen.

Vi tilbyder:

- En nøglerolle i en international koncern med stor fokus på vækst og udvikling.
- Du får stor indflydelse på, hvordan ECIT skal drive krydssalg i Danmark og bygger fundamentet for resten af organisationen.
- En spændende hverdag med kommercielt ansvar på tværs af alle vores forretningsområder.

Ingen dage er ens.

- Stor fleksibilitet og frihed under ansvar – de resultater du skaber med resten af forretningen, er i fokus.
- Et tæt samarbejde med salgsledere og direktører i vores danske virksomheder, samt løbende sparring med andre kommercielle ressourcer.

Om ECIT

ECIT blev grundlagt i 2013 og beskæftiger i dag mere end 3.000 ansatte på tværs af Norge, Sverige, Danmark, Island, Storbritannien, Tyskland, Finland, Polen, Spanien, Litauen og Rumænien. I ECIT tilbyder vi høj kompetence og produkter inden for økonomi, IT og forretningssystemer, der det enklere for vores kunder at drive en fremtidssikret forretning.

Læs mere på www.ecit.com/dk

Ansøgning og kontakt

Er du interesseret i stillingen som Cross Sales Manager for ECIT i Danmark? Så send din ansøgning og CV hurtigst muligt via ansøgningslinket, da vi løbende behandler de indkomne ansøgninger. Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte Senior Vice President, Marcus Birk, på MBirk@ecit.com eller +45 93 60 53 20. Bemærk at vi ikke modtager ansøgninger via mail.

Arbejdssted:

Herlev, Danmark.