

Sales Executive

Brænder du for at levere kvalitetsrige og målrettede BC-løsninger til en spændende og alsidig kundeportefølje? Vi leder efter en ny kollega, som med høj integritet, en solid forretningsforståelse samt en løsningsorienteret tilgang forstår at vedligeholde de gode relationer samt levere værdiskabende løsninger til vores kunder. Du bliver en del af vores engagerede salgsteam, og til dagligt får du et tæt samarbejde med vores kompetente projektledere, konsulenter og udviklere, når I samarbejder på projekter over hele landet. Du vil til dagligt blive en del af vores kontor i Herlev.

Dit nøgleansvar bliver:

Du bliver den overordnede kommercielle ansvarlige på en række egne kunder hvor du bl.a.:

- Sørger for aftalegrundlag hos kunderne, herunder udarbejdelse og fremsendelse af kontrakter
- Præsenterer ECIT ude ved kunden
- Vedligeholder de gode relationer til vores eksisterende kunder gennem bl.a. afholdelse af statusmøder og agerer kontaktperson
- Samarbejder tæt med projektledere og konsulenter om leverancerne
- Vedligeholder CRM-systemet – vi bruger Hubspot
- Ansvarlig for nysalg, herunder afholdelse af new-bizz møder, sikre opfølgning samt onboarding af nye kunder
- Tæt samarbejde med vores søsterselskaber i ECIT med henblik på at tilbyde skræddersyede løsninger, som er tilpasset kundens behov

Din profil

Vi forestiller os, at du har relevant erfaring med salg af BC-løsninger eller alternativt beskæftiget dig med komplekst løsningssalg. Det er vigtigt, at du besidder en god forretningsforståelse, og at du brænder for at agere bindeled mellem forretning og IT. Samtidig forstår du vigtigheden af at afstemme salget med leverancen. Du er nysgerrig og i stand til at udfordre det eksisterende, men gør det med ydmyghed og med høj integritet. Du er en dygtig kommunikator, hvilket sikrer, at du er god til løbende at forventningsafstemme.

Vi leverer IT-løsninger, men arbejder med mennesker

Vi tilbyder et job i et konsulenthus, der insisterer på ansvarlighed og ordentlighed over for både dig som medarbejder og over for vores kunder. Det betyder, at vi behandler dig, hinanden og vores kunder med respekt, og at det er vigtigt for os, at du har en hverdag, hvor du føler dig både udfordret og godt tilpas.

Som medarbejder hos os vil du opleve, at vi er et konsulenthus, der faktisk mener det, når vi siger, at vi vil gå langt og lige lidt længere for at sikre, at du har de optimale rammer for at trives og performe i din hverdag - både på arbejde og derhjemme.

Virksomhedsprofil

ECIT Danmark beskæftiger 300 medarbejdere på tværs af landet.

Stillingen er i vores ECIT Consulting-selskab, der er en certificeret Microsoft Dynamics 365 Business Central-forhandler. Vi er landsdækkende og har over 65 dedikerede medarbejdere, som udover BC365 også dækker væsentlige add-ons, herunder Continia, Tasklet Factory og udbyder relevante brancheløsninger til vores kunder.

Hos ECIT ønsker vi at give vores kunder de bedste råd og den bedste sparring. Det gør vi ved at fokusere på lokal tilstedeværelse med kendskab til de lokale markeder, kunderne opererer i – og ikke mindst forståelse for deres udfordringer. Vi har stor erfaring med flere brancher og hjælper med løsninger inden for produktion, handel, projektledelse, entreprisestyring, håndværk, transport, vin & spiritus og fashion.

Besøg os her: <https://www.ecit.com/dk/forretningssystemer/>

Ansættelsesvilkår

Stillingen er fuldtid og besættes fra vores kontorer i Herlev.

CV og kontakt

Send venligst dit CV og ansøgning via ansøgningslinket. Vi afholder samtaler løbende og ansætter løbende. Stillingen ønskes besat hurtigst muligt. Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte Director of People Operations Mille Lund Jensen på Mille.jensen@ecit.com. Bemærk i den forbindelse, at vi ikke modtager ansøgninger via mailadresse.