

Er du en selger som drives av høy aktivitet, eierskap og målbare resultater?

Rubic forenkler hverdagen for idrett, foreninger og arrangører med Norges mest komplette plattform for medlemskap og frivillighet. Vi har over 350 kunder – fra lokale idrettslag til Norway Cup, Ski-VM og Holmenkollen Skifestival. Nå søker vi en salgsansvarlig som vil ta eierskap til veksten vår. Vi er i dag 16 ansatte med kontor i Hamar, og er en del av ECIT-konsernet med over 3000 kollegaer i 11 land. 2026 blir et vekstår!

Om rollen:

Dette er en rolle for deg som trives med høyt tempo, mange kundemøter og tydelige mål. Du får ansvar for egne budsjetter og salgsprosesser – fra første kontakt til signert avtale. Vi forventer at du er proaktiv, strukturert og motiveres av å se konkrete resultater av egen innsats.

Vi ønsker at du hovedsakelig skal jobbe med forening og arrangørmarkedet. I 2026 har vi ambisiøse vekstmål. For å styrke vår tilstedeværelse i Oslo regionen ønsker vi at du skal sitte på ECITs hovedkontor på Fornebu. Her vil du sitte sammen med ca. 250 kolleger fra ulike deler av ECIT konsernet.

Arbeidsoppgaver:

- Bygge pipeline og drive hele salgsprosessen selvstendig
- Ansvar for eget salgsbudsjett og måloppnåelse
- Gjennomføre høyt antall kundemøter, demoer og oppfølgingssamtaler
- Identifisere og utvikle nye kundemuligheter i Norge
- Oppsalg og mersalg til eksisterende kunder
- Bidra til å videreutvikle salgsstrategien sammen med ledelsen

Vi ser etter deg som:

- Har dokumenterte salgsresultater, gjerne fra B2B SaaS eller teknologi
- Triggres av høy aktivitet og liker å ha mange baller i luften
- Er selvstendig og tar ansvar for egne prosesser og resultater
- Kommuniserer godt og bygger tillit raskt
- Har energi, pågangsmot og et konkurranseinstinkt
- Gjerne har interesse for idrett, foreningsliv eller frivillighet

Vi tilbyr:

- En sentral rolle i et vekstselskap med tydelige ambisjoner
- Reelt eierskap til egne tall og prosesser
- Et engasjert team med ca. 16 kollegaer
- Mulighet til å være med på internasjonal ekspansjon
- Konkurransedyktige betingelser med bonusordning knyttet til resultater

Er dette noe for deg?

Send oss din CV og søknad via søknadsknappen i annonsen. Har du spørsmål kan du gjerne kontakte Daglig Leder, Rune Solholm Bakken på telefon 936 20 957.

Om selskapet:

Rubic AS er en del av ECIT som er et av Nordens største teknologi- og økonomi hus med ca. 3000 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.

