

Key Account Manager – Bli en nøkkelspiller i ECITs vekstreise

Vil du være med å utvikle noen av Norges mest spennende kunder og samtidig være en del av en offensiv satsing på fremtidens IT-løsninger? Hos ECIT Solutions får du en unik mulighet til å kombinere strategisk kundeansvar, løsningssalg og vekstfokus i et sterkt og dynamisk salgsmiljø.

Rollen – mer enn bare KAM

Som Key Account Manager hos oss vil du:

- **Skape forretningsverdi** – identifisere muligheter og hjelpe kundene med å lykkes gjennom moderne teknologiløsninger.
- **Drive kommersiell utvikling** – identifisere nye behov, utvikle eksisterende avtaler og skape vekst gjennom relevante IT-løsninger.
- **Være en strategisk rådgiver** – forstå kundens IT-strategi og vise hvordan teknologi kan skape forretningsverdi
- **Bygge langsiktige relasjoner** – utvikle og vedlikeholde solide partnerskap med beslutningstakere
- **Samarbeide på tvers** – jobbe tett med presales, konsulenter og leveranse for å levere høy kvalitet og en førsteklasses kundeopplevelse

Kort sagt: Du får eierskap til en portefølje av mellomstore primært private virksomheter og du blir målt på utviklingen og veksten du skaper sammen med dem.

Vi ser etter en som er / har :

- Proaktiv. Drevet av vekst, resultater og gode kundeforhold
- Erfaring fra B2B-salg – gjerne fra IT, SaaS, skytjenester eller IT-drift
- Fremoverlent og dyktig til å se muligheter og løse problemer i tett dialog med kundene
- Strukturert og analytisk med evne til å drive komplekse salgsprosesser fremover
- Tar eierskap til mål, planer og aktiviteter, og samarbeider godt med kolleger for å lykkes
- Kommunikativ, engasjerende og trygg i møter på alle nivåer
- Teknologinysgjerrig – du evner å forstå hvordan IT kan gi reell verdi og evne til håndtere endringer både i selskapet og i kundenes behov.
- Du motiveres av å forstå kundens forretning og finne løsninger som gjør arbeidsdagen enklere, mer effektiv og mer sikker.
- Evne til å jobbe alene og i team

Høyere utdanning er en fordel, men solid bransjeerfaring og dokumenterte salgsresultater kan kompensere. Det vil være en fordel om du har erfaring med å jobbe med offentlige anskaffelser.

Hva vi tilbyr

- En sentral rolle med mulighet til å påvirke ECIT Solutions sin vekststrategi
- Konkurransedyktige betingelser og resultatorientert bonusmodell
- Spennende kundeportefølje med rom for vekst og utvikling
- Dyktige kolleger og et miljø med vinnerkultur og korte beslutningsveier
- Fleksibel arbeidshverdag og mulighet for å jobbe både på Fornebu og i Drammen
- Gode pensjons- og forsikringsordninger

Klar for å ta steget?

Vi vurderer søkere fortløpende – send din søknad og CV via søkeknappen i annonsen.

Har du spørsmål om stillingen, kontakt Salgsdirektør Morten Dehli +47 46 79 19 26

Om selskapet:

ECIT Solutions er en ledende leverandør av IT-tjenester innen sky, sikkerhet, drift og digitalisering. Vi hjelper private og offentlige virksomheter med å utnytte teknologi for å skape en sikrere, mer effektiv og mer fremtidsrettet arbeidshverdag.

Med rundt 400 IT-spesialister i Norge og over 3 000 ansatte i ECIT-konsernet kombinerer vi lokal nærhet med betydelig kompetanse og gjennomføringskraft.

Vi er store nok til å håndtere komplekse leveranser, men små nok til at du får påvirkningskraft og korte beslutningsveier. Hos oss blir du en del av et miljø som bygger på verdiene **integritet, åpen kommunikasjon, mot og entreprenørskap**, og vi investerer i din utvikling gjennom **ECIT Academy**. Her får du muligheten til å skape vekst og verdi – både for kundene, selskapet og deg selv.