

Sales Manager

Frist:
31-12-2025

Kontaktperson:
Mathias Møllgaard

Jobområde:
Sälj och Marknad

Lokation:
Hørkær 12A, 2730, Herlev

– Bliv en nøglespiller i Proviso Danmarks vækst!

Vil du være med til at opbygge noget helt fra bunden?

Proviso er i gang med en spændende etablering i Danmark, og vi søger en Sales Manager, der brænder for B2B-salg og ønsker at gøre en reel forskel. Hos os får du frihed, ansvar og muligheden for at præge vores vækstrejse fra dag ét.

Om Proviso

Proviso AS er et norskbasert tech-firma, som tilbyder digitale løsninger til planlægning og gennemførelse af arrangementer som konferencer, kurser og events. Proviso AS blev stiftet i 2007 og blev en del af ECIT i 2020.

Om stillingen

- Drive salget af Provisos digitale løsninger på det danske marked.
- Opbygge og udvikle din egen kundeportefølje gennem opsøgende salg.
- Styre hele salgsprocessen – fra første kontakt til underskrevet kontrakt.
- Deltage i messer, events og netværk for at skabe synlighed og nye muligheder.
- Rapportere resultater og pipeline til ledelsen og bidrage til salgsstrategien.

Vi tilbyder

- Grundig introduktion og produkttræning i Norge.
- En central rolle i etableringen af Proviso i Danmark.
- Stort ansvar og høj grad af frihed – du er med til at sætte retningen.
- Kontor hos ECIT i Herlev på Hørkær 12A.
- En del af en nordisk salgsorganisation med mange kolleger, som du kan sparre med.
- Mulighed for personlig og faglig udvikling i et dynamisk miljø.
- Fast løn, salgsprovision, pension- og sundhedsordning.
- Fleksible arbejdstider og mulighed for hjemmearbejdsdage (op til to dage om ugen).
- Et uformelt, men professionelt team med højt til loftet og godt humør.
- Mange sociale arrangementer i løbet af året.
- God kantineordning.

Vi prioriterer et godt fællesskab og deling af viden. Vi lægger vægt på at hjælpe og sparre med hinanden, så vi sammen udvikler de mest kompetente og effektive løsninger.

Hvad er din baggrund?

- Du har erfaring med at drive salget fra A til Z og tager ejerskab over din egen pipeline.
- Du har et højt drive og stor selvstændighed, og du motiveres af at skabe resultater.
- Erfaring med B2B-salg – gerne indenfor teknologi, software eller eventbranchen.
- Selvstændig, struktureret og målrettet med stærke kommunikationsevner på dansk og engelsk.
- Du motiveres af at skabe resultater og trives i en opstartsrolle.

Lyder det som dig?

Så er du måske den Sales Manager, der skal være med til at skrive næste kapitel i Provisos væksthistorie i Danmark.

Ansøgning og spørgsmål:

Send din ansøgning og CV via ansøgningslinket. Bemærk, at vi ikke modtager ansøgninger via mail. Vi ansætter løbende, så send gerne din ansøgning hurtigst muligt. Opstart planlægges til februar 2026.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte:

Mathias M. Sylvest, Head of Sales på mail: mm@intect.io eller telefon +45 8140 0335

Vi glæder os til at høre fra dig!

Om ECIT

ECIT blev grundlagt i 2013 af en lille gruppe medarbejdere med et stærkt ønske om at hjælpe nordiske virksomheder med økonomi- og IT-løsninger. I dag har koncernen over 3.000 ansatte fordelt på Norge, Sverige, Danmark, Island, Storbritannien, Tyskland, Finland, Polen, Litauen og Rumænien. ECIT er en førende leverandør af økonomi- og IT-services. Ved at kombinere økonomi og IT gør vi det enklere for vores kunder at drive en fremtidssikret forretning.

Læs mere på www.ecit.com/dk