

Er du vår nye Licensing Sales Specialist – Microsoft?

Vi søker en Licensing Sale Specialist som skal drive lisensanalyse, oppsalg og kompetanseutvikling på Microsoft 365, Copilot, Security og Azure i samarbeid med våre Kundeiere (Account Manager (AM) og Key Account Manager (KAM))

Rollen – Kompetansen som driver salget

ECIT Solutions har satt i gang Microsoft Growth Program, en strukturert satsing for å hente ut mer verdi fra vår eksisterende kundeportefølje og vinne nye Microsoft-kunder.

Som Licensing Specialist blir du den kommersielle Microsoft-spesialisten som støtter våre kundeiere gjennom hele salgsprosessen — fra lisensanalyse til signert avtale.

Du vil:

- **Kartlegge lisensporteføljen hos våre kunder** – analysere eksisterende Microsoft-avtaler, identifisere lisensgap og utarbeide konkrete vekstplaner som AM / KAM kan bruke direkte inn mot kunde
- **Støtte oppsalg og nysalg** – bidra med Microsoft-kompetanse i kundemøter, kampanjer og salgsprosesser innen Microsoft 365, Copilot, Security (Defender, Entra, Intune), Azure, Compliance og Windows 365
- **Bygge pipeline sammen med salgsteamene** – utvikle salgsmateriell og delta i kampanjearbeid mot både eksisterende og nye kunder
- **Eie Microsoft-kompetansen internt** – holde deg oppdatert på CSP, NCE, produkt- og prisendringer, AI/Copilot og security-porteføljen, og sørge for at riktig lisenskompetanse er tilgjengelig i alle salgsprosesser
- **Følge opp resultater** – rapportere månedlig til salgsledelsen på vekst, pipeline og nye avtaler

Kort sagt: du eier ikke en kundeportefølje selv, men er spesialisten som gjør Key Account Managers gode på Microsoft — og som sikrer at ECIT ligger i front på lisensmodeller og kommersielle muligheter.

Vi ser etter en som er / har:

- Solid kunnskap om Microsofts lisensmodeller og -programmer (CSP/NCE), gjerne fra IT, SaaS eller skytjenester
- Evne til å omsette lisensanalyse til konkrete, salgbare anbefalinger
- Strukturert og analytisk, komfortabel med å jobbe tett med flere selgere samtidig
- Proaktiv og samarbeidsorientert – du trives i en støttefunksjon der andres suksess er din suksess
- Teknologinysgjerrig, med interesse for Copilot, Security og Azure
- God formidlingsevne, både overfor kolleger og i kundemøter
- Evne til å jobbe strukturert og selvstendig i en rolle uten eget linjeansvar

Høyere utdanning er en fordel, men solid bransjeeerfaring og dokumentert kompetanse på Microsoft-lisensiering kan kompensere.

Hva vi tilbyr

- En sentral, spesialisert rolle i et definert, høyt prioritert vekstprogram med tydelig mandat og mål
- Konkurransedyktige betingelser og resultatorientert bonusmodell
- Tett samarbeid med Key Account Managers, Partneransvarlig og distributør
- Faglig påfyll gjennom Microsoft-sertifiseringer, webinarer og arrangementer
- Dyktige kolleger og et miljø med vinnerkultur og korte beslutningsveier
- Fleksibel arbeidshverdag med mulighet for å jobbe på Fornebu og i Drammen

- Gode pensjons- og forsikringsordninger

Spørsmål om stillingen? Kontakt Salgsdirektør Morten Dehli, +47 46 79 19 26

Om ECIT

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.