

Account Executive - Bli en nøkkelspiller i ECITs vekstreise! Lokasjon Bergen

Vil du være med å utvikle noen av Norges mest spennende kunder og samtidig bidra i 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. I dag holder vi til i Eidsvåg Fabrikker, og i april 2027 flytter vi inn i nye, moderne lokaler i Solheimsparken. Her blir vi en del av et større kontorfellesskap med rundt 100 ansatte i ECIT Bergen, noe som gir et enda sterkere fagmiljø, mer energi i hverdagen og gode muligheter for samarbeid på tvers.

Som Account Executive hos oss vil du:

- **Skape muligheter og vekst** – hjelpe kundene å vokse og lykkes med smarte IT-løsninger og skape nye muligheter hos nye kunder
- **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
- **Drive avtaler og kontrakter** – reforhandle, fornye og sikre god porteføljeutvikling
- **Samarbeide på tvers** – jobbe tett med presales, konsulenter og leveranse for å levere høy kvalitet og en førsteklasses kundeopplevelse

Kort sagt: Du får ansvar for å utvikle en portefølje av mellomstore og store virksomheter, samtidig som du skal skape ny vekst gjennom målrettet nysalg. Rollen har tydelig kommersielt ansvar, og du vil bli målt på resultatene du skaper i egen portefølje og i nye kunderelasjoner.

Hvem ser vi etter?

Vi ser etter en som er:

- Drevet av vekst, resultater og gode kundeforhold
- Erfaren fra B2B-salg – gjerne fra IT, SaaS, skytjenester eller IT-drift
- Dyktig til å se muligheter og løse problemer i tett dialog med kundene
- Strukturert, analytisk og motiveres av å eie målene og drive dem i mål sammen med teamet
- Kommunikativ, engasjerende og trygg i møter på alle nivåer
- Teknologinysgjerrig – du evner å forstå hvordan IT kan gi reell verdi
- Høyere utdanning er en fordel, men solid erfaring og dokumenterte salgsresultater kan kompensere

Hva vi tilbyr?

- En sentral rolle med mulighet til å påvirke ECIT Solutions sin vekststrategi
- Spennende kundeportefølje med rom for vekst og utvikling
- Dyktige kolleger og et miljø med vinnerkultur og korte beslutningsveier
- Fleksibel arbeidshverdag
- 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 Darren White på telefon: 400 34 366.

Om selskapet:

ECIT 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.