

# Klar for neste steg i salgskarrieren? Florø/Førde

Vi i ECIT Services ser etter en energisk og motivert *selger* til vårt team i vakre Førde og Florø. Som en del av vårt større salgsteam vil du få jobbe tett med dyktige kollegaer som deler din lidenskap for salg og nettverksbygging. Vi ser etter deg som tar utfordringer på strak arm, trives med å bygge relasjoner og brenner for å levere resultater. Har du en god porsjon gjennomføringsevne også blir vi ekstra begeistret!

Hos oss blir du en del av et inkluderende miljø hvor vi sammen skaper vekst og utvikling – både for deg som medarbeider og for våre kunder.

Du skal i tett samarbeid med våre fagteam selge våre systemløsninger, regnskap- og lønns tjenester, samt styrke vår posisjon og merkenavn i markedet. Vi er godt representert i B2B-nettverk og ønsker en som ser potensiale og gevinsten av deltagelse i slike nettverk.

## Hva kan vi tilby deg?

- En viktig rolle med mulighet for påvirkning og utvikling
- Godt arbeidsmiljø med høy kompetanse
- Spennende utfordringer i et solid selskap i vekst og endring
- Mulighet for fleksibel arbeidstid
- Gode pensjons- og forsikringsordninger

## Dine arbeidsoppgaver:

- Ansvar og medvirkning for nysalg og omsetningsøkning
- Jobbe aktivt med eksisterende kundemasse, bidra til økt kundetilfredshet og riktig leveranse til rett pris.
- Arbeide utfra definert salgsstrategi, og å være bidragsyter til å videreutvikle denne
- Planlegging og gjennomføring av salgsaktiviteter og kundeoppfølging
- Aktivt bruk av CRM
- Bidra til å bygge intern salgskultur i selskapet
- Gjennomføre/bistå i salgsprosesser og forhandlinger på daglig leder nivå hos kunde
- Etablere og videreutvikle relasjoner til beslutningstakere og påvirkere i markedet
- Være aktiv og synlig i B2B forretningsnettverk

## Hvem er du?

- Noen års erfaring fra tilsvarende rolle teller positivt, men ikke et krav.
- God kjennskap innen regnskap, teknologi eller salg og markedsføring
- Med vårt sterke kundefokus og utviklingstakt må du være serviceorientert og ha stor gjennomføringsevne
- Du har stor interesse for forretning, innovasjon og teknologi som kan skape gevinster for kundene
- God arbeidskapasitet, og trives med flere baller i luften samtidig
- Er nøyaktig, strukturert og pålitelig
- En god relasjonsbygger og samarbeidspartner
- Har god muntlig og skriftlig fremstillingsevne, både på norsk og engelsk
- Godt kjennskap til IT som arbeidsverktøy
- Du må disponere bil og ha førerkort klasse B

## Er du vår nye kollega?

Hvis dette høres spennende ut, ønsker vi gjerne å høre fra deg! Aktuelle kandidater vil bli kontaktet løpende. Har du spørsmål eller ønsker mer informasjon om stillingen? Ta kontakt med avdelingsleder, Cecilie Halvorsen, på tlf. 94 85 01 74 eller via e-post: [ckhalvorsen@ecit.no](mailto:ckhalvorsen@ecit.no)

*\*I henhold til GDPR bes du søke via systemet, og ikke direkte til kontaktpersonen (e) oppført i denne annonsen.*

## Om selskapet:

ECIT er et av Nordens største teknologi- og økonomi hus med over 2600 ansatte og over 3 milliarder i omsetning. Vi har samlet alt kunden trenger innen økonomi, IT og forretningsløsninger på ett sted.

Entreprenørskap er viktig for oss, og du møter en partner uansett hvilket kontor du besøker. Vi mener den lokale kunnskapen, engasjementet og tilstedeværelsen er viktig for å skape et engasjerende arbeidsmiljø, og for at kundene våre skal lykkes.

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 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.