

Har du lyst til å jobbe med nye løsninger hos spennende kunder? Fornebu

Vi søker etter en dyktig selger/kundeansvarlig som skal videreutvikle vårt kundeforhold med spennende kunder som Bergans, Wurth, Sector Alarm, OnePark, GKN Aerospace med flere, og selge våre løsninger til nye kunder. Løsningene baserer seg på digitaliseringsplattformen Easit GO. Easit GO er en skybasert plattform for arbeidsflyt og prosesshåndtering, designet for å forenkle administrasjon og samhandling i organisasjoner. Easit GO brukes ofte til oppgaver som IT-support, kundeservice, HR-prosesser, forvaltning av avtaler og inventar samt til ulike typer kontroller med sjekklister og avvikhåndtering. Løsningen er fleksibel, skalerbar og kan tilpasses ulike behov innen saksbehandling, selvbetjening og automatisering av arbeidsprosesser.

Du vil få ansvaret for å selge løsninger basert på plattformen Easit GO, for å digitalisere, automatisere og effektivisere ulike forretningsprosesser hos våre kunder. Vi leverer både standardiserte løsninger for Kundeservice, IT support, Forhandleroppfølging, Avtalehåndtering, Prosjekthåndtering, Avvikhåndtering, Medlemsadministrasjon og mye mer. I tillegg konfigurerer våre produktspecialister løsninger for en rekke andre prosesser, basert på kundens spesifikasjoner. Vi har en stor kundeportefølje som benytter seg av andre løsninger levert av ECIT Capstone, og en viktig oppgave vil være å selge inn nye løsninger basert på Easit GO til disse. Du vil jobbe i nært samarbeid med salgsteamet i ECIT Capstone, med våre produktspecialister, prosjektledere og vår utviklingsavdeling som nyttige støttespillere. Easit GO leveres ofte integrert med våre andre løsninger innfor lønn, fakturering, lager/logistikk etc.

Hvorfor jobbe hos ECIT Capstone AS

Vi tilbyr fleksible arbeidsforhold. Du vil ha arbeidsplass på vårt hovedkontor på Fornebu, men også jobbe regelmessig på vårt avdelingskontor i Drammen, der den tyngste ekspertisen på Easit GO er lokalisert. Vi som jobber i ECIT Capstone brenner for ny teknologi og hvordan vi kan bruke teknologien til å løse kundenes utfordringer. Vi jobber i team og er opptatt av å gjøre hverandre bedre. Vi vil at alle skal lære mer og utvikle seg hele tiden. Vi har en sterk kultur bygget på åpenhet, fleksibilitet og stor takhøyde.

Arbeidsoppgaver:

- Følge opp eksisterende kundebase på Easit GO, og presentere nye muligheter og løsninger.
- Jobbe med innsalg av Easit GO hos den delen av ECIT Capstone sin eksisterende kundeportefølje som i dag ikke benytter Easit GO.
- Jobbe med salg mot helt nye leads som kommer inn via våre markedsaktiviteter.
- Fange opp kundens behov, utvikle løsningsforslag i samarbeid med våre produktspecialister, presentere løsninger, lage tilbud via vårt tilbudsverktøy Oneflow, kontraktsforhandlinger og kundeoppfølging.

Ønskede kvalifikasjoner:

- Erfaring fra salg av IT-løsninger mot bedriftsmarkedet.
- Forståelse for forretningsprosesser.
- God evne til å sette seg inn i kundens prosesser og utfordringer.
- God kommunikasjon både visuelt og muntlig.
- Lagspiller, som også kan stå på egne ben.

Vi tilbyr:

- En viktig rolle i en sentral satsning hos ECIT Capstone AS
- Et positivt arbeidsmiljø med samarbeid og trivsel i fokus.
- Gode utviklingsmuligheter i en virksomhet med store vekstambisjoner.
- Gode pensjons- og forsikringsordninger.

Er du klar til å ta ansvar for salget av et produkt som er av stor betydning for oss?

Stillingen gir deg en viktig rolle hos oss – vi ser frem til å høre fra deg! Har du spørsmål - ta gjerne kontakt med Jørn Enersen på telefon: +47 920 27 414 eller epost jorn.enersen@ecit.no eller Trond Ramstad på telefon +47 400 60 900 eller epost trond.ramstad@ecit.no . Send inn CV og søknad via søkeknappen i annonsen.

Om selskapet:

ECIT Capstone AS er en del av ECIT som 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.