

Er du vår nye Key Account Manager innen systemsalg av AV & samhandlingsløsninger? Drammen

Vi ser etter deg som er nysgjerrig på teknologi, har god erfaring med å skape nye kunderelasjoner og ønsker å videreutvikle egen kundeportefølje i et profesjonelt marked innen teknisk salg. Leveranser er eksempelvis AV-løsninger til alle typer samhandlingsrom, konferansefasiliteter og undervisning, auditorier, kontrollrom og møterom.

Som ny KAM i 3C Technology får du jobbe med en god eksisterende kundeportefølje, men det er viktig at du trives med aktiviteter rettet mot oppsøkende salg og nye kunderelasjoner. Evnen til å tenke strategisk og føre gode dialoger som vekker interesse hos kunder er naturlig for deg, og du evner å jobbe strategisk for å opprettholde dine kunderelasjoner.

Din erfaring er gjerne fra løsningssalg, prosjektsalg eller teknisk salg og du er god på alle aspekter i salget. Erfaring fra tilsvarende stilling vil være en fordel, men aller viktigst er at du har interesse og forståelse for tekniske løsninger.

Din styrke er at du kan formidle komplekse løsninger på en forståelige måte i møte med våre kunder. Du tar ansvar, er fleksibel og glir naturlig inn i et team med høy kompetanse og indre motivasjon for å lykkes. Som person er du strukturert, liker god fart, trives med en god blanding av arbeid på egen hånd og team-arbeid, og du liker å holde deg oppdatert på bransjen.

Om rollen

I denne rollen vil du være ansvarlig for oppfølging av eksisterende kundeportefølje, men også jobbe aktivt med å skape nye langsiktige kundeforhold. Du vil samarbeide tett med salgssjef, øvrige KAMer og andre avdelinger i både 3C Technology, vårt datterselskap GCCD og ikke minst med våre kollegaer i ECIT. I rollen får du tildelt godt med ansvar, og det er rom for å forme din rolle i selskapet med tiden.

Vårt mål er å jobbe smart med teknologi og finne gode løsninger som skaper flyt i våre kunders hverdag.

Arbeidsoppgaver inkluderer blant annet:

- Bygge og vedlikeholde sterke relasjoner med eksisterende og nye kunder
- Sette sammen gode løsninger for våre kunder
- Bidra til at vi når våre salgs- og vekstmål gjennom ulike aktiviteter
- Rapportere til salgssjef

For å lykkes i denne rollen ser vi etter deg som har/er:

- Utdanning innen f.eks. Salg, Markedsføring, Administrasjon, Ledelse, Ingeniør, Økonomi
- Relevant erfaring fra en lignende rolle, fortrinnsvis med fokus på storkunder
- God forretningsforståelse og evne til å jobbe strategisk
- Har erfaring innen AV og/eller IT bransjen
- Genuin interesse for å lage brukervennlige løsninger som fungerer
- Positiv, proaktiv og tar ansvar for å skape gode resultater
- Team-orientert og ønsker å bidra til et høyt kompetansenivå
- Ha solid forståelse for salgsprosessen og evnen til å skape troverdighet i møte med kunder og marked
- God i norsk og engelsk skriftlig og muntlig kommunikasjon

Personlige egenskaper

- Utadvendt, tillitsvekkende og relasjonsskapende
- Løsningsorientert, ser muligheter
- God formidlingsevne
- Selvstendig og initiativrik
- Ansvarsbevisst

Vi tilbyr

- Interessante og utviklende kunder og prosjekter
- En utviklende rolle i selskapet
- Et resultatorientert og transparent miljø med korte rapporteringsveier
- Et sammensveiset team med høy faglig kompetanse
- Deltakelse på faglige og sosiale arrangementer
- Konkurransedyktige betingelser
- Noe reisevirksomhet må påregnes

Arbeidsted

Arbeisplass er på vårt hovedkontor i Drammen og hovedvekten av dine kunder vil være på Østlandet.

Søknadsfrist

Hvis dette er en stilling som kan passe for deg, håper vi på å motta din søknad innen 4.11.2024.

Dersom du har spørsmål, ta kontakt med salgssjef Inger Åse Stubben på 924 03 274.

Vi vurderer søknader fortløpende.

Om selskapet:

3C Technology AS er et rendyrket AV-selskap og et prosjektorientert kompetansehus med fokus på brukervennlige og driftssikre løsninger i alle typer samhandlingsrom, konferansefasiliteter og undervisning, auditorier, kontrollrom og møterom.

Vi lager løsninger med sluttbruker i fokus og våre kunder er typisk større bedrifter med flere lokasjoner med et behov for helhetlige digitale løsninger.

3C Technology AS er en del av ECIT, 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 og IT på ett sted, og jobber hver dag for å gjøre det enklere for våre kunder å drive selskap.

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 har stort fokus på utvikling av 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.