

Head of Sales – Proviso

Bygg salgsorganisasjonen og driv veksten videre

Vil du være med å ta eierskap til salgsfunksjonen i et tech-selskap i vekst- og være med på å forme strategi, team og kommersiell retning?

Vi i Proviso er inne i en spennende vekstfase, og vi søker nå en Head of Sales som vil lede og utvikle vår salgsorganisasjon i Norge.

Dette er en nøkkelrolle med stor påvirkningskraft og vil være en del av ledergruppen i selskapet. Du får ansvar for både resultater her og nå, samt for å bygge en skalerbar salgsmodell for fremtiden.

Om rollen

Som Head of Sales har du det overordnede ansvaret for Provisos salgsarbeid i Norge. Du vil jobbe tett med ledelsen og være sentral i selskapets videre kommersielle utvikling.

Dine hovedansvarsområder vil være:

Strategi og struktur

- Utvikle og eie salgsstrategi, go-to-market og kommersiell plan
- Definere målgrupper (ICP), verdiforslag og salgsprosesser
- Etablere struktur for pipeline, forecasting og rapportering
- Videreutvikle CRM, metodikk og arbeidsprosesser

Ledelse og team

- Bygge, lede og utvikle salgssavdelingen
- Rekruttere og onboarder nye selgere etter hvert som virksomheten vokser
- Skape kultur for prestasjon, læring og samarbeid
- Coache og følge opp teamet på mål og utvikling

Resultater og marked

- Overordnet budsjett- og resultatansvar for salgsområdet
- Drive nøkkelkunder og strategiske salgsprosesser selv i startfasen
- Representere Proviso i markedet gjennom kundemøter, nettverk, messer og events
- Samarbeide tett med produkt og øvrig organisasjon for å sikre god kundeverti

Dette er en kombinasjon av strategisk lederrolle og operativt ansvar, spesielt i en tidlig fase – med tydelig mandat til å bygge en skalerbar salgsfunksjon.

Hvem er du?

Vi ser for oss at du:

- Har solid erfaring med B2B-salg, gjerne innen software/SaaS eller tech
- Har ledererfaring og sterk motivasjon for å bygge og lede team
- Har dokumenterte resultater fra komplekse salgsprosesser, gjerne løsningssalg
- Trives med å jobbe både strategisk og operativt
- Er strukturert, datadrevet og komfortabel med budsjett- og forecast ansvar
- Motiveres av å bygge noe, ikke bare drifte noe som allerede er ferdig rigget
- Kommuniserer godt på norsk og engelsk

Vi tilbyr:

- En sentral lederrolle med stor påvirkningskraft
- Mulighet til å bygge salgsorganisasjonen fra bunnen av
- Tett samarbeid med ledelse og produkt
- Konkurransedyktige betingelser med fast lønn, bonus/provisjon, pensjon og forsikring
- Fleksibel arbeidshverdag
- Kontorplass på Rosenholm Campus
- Del av ECIT, en nordisk salgsorganisasjon med gode sparringsmuligheter
- Personlig og faglig utvikling i et vekstselskap
- Et uformelt, profesjonelt arbeidsmiljø med høy trivsel, sosiale aktiviteter og subsidiert lunsj

Kan dette være noe for deg?

Send oss din CV og søknad via søkeknappen i annonsen. Har du spørsmål kan du kontakte Daglig leder, Helene Stokke på epost: hs@proviso.no

Om Proviso:

Proviso AS er et norsk tech-selskap som leverer digitale løsninger for planlegging og gjennomføring av konferanser, kurs og events. Selskapet ble etablert i 2007 og ble en del av ECIT-konsernet i 2020. 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.