

Vil du være med å forme fremtidens digitale kjørebok gjennom salg og relasjoner?

Er du god på å løse utfordringer i tett samarbeid med kunder og produktutvikling, og syntes løsningssalg av software er spennende? Er du nysgjerrig og fremoverlent og ønsker en arbeidsplass med høy faglig kompetanse?

ECIT Autogear søker **KAM** til nyopprettet rolle, hvor du skal jobbe med kundeoppfølging og salg mot våre eksisterende kunder. Du vil bli en sentral del av vårt team og vil få være med å forme rollen etter hvert som den utvikler seg, ikke minst vil du få jobbe med et produkt som virkelig utgjør en forskjell for våre kunder.

Som KAM i ECIT Autogear vil du få muligheten til å skape vekst og påvirke produktets retning gjennom relasjonsbygging og problemløsning, og du vil ha ansvar for daglig oppfølging av våre største og viktigste kunder. Du vil være en viktig nøkkelperson som vil få stor påvirkningskraft og mulighet til å påvirke retningen til både produktet og rollen. Vi ønsker å tilpasse oss dine karrieremål, og med riktig innstilling er det få begrensninger til hva du kan oppnå.

Arbeidsoppgaver for stillingen:

- Rådgivende salg og kundeoppfølging via telefon, teams og fysiske møter
- Gjennomføre behovsavklaring og identifisere hvordan Autogear kan forbedre kundenes eksisterende løsninger
- Bidra til markedsaktiviteter og produktdemoer
- Være med å bygge en merkevare med stort potensiale

Slik er det å jobbe hos oss:

- Konkurransedyktige betingelser, verdens beste kollegaer og en fleksibel arbeidshverdag
- Du vil bli gitt en attraktiv fastlønn og bonusordning
- Du blir del av et inkluderende og støttende arbeidsmiljø som tar trivsel og kultur på alvor
- Vi gir deg en trygg opplæringsprosess der du vil få utvidet ansvar på sikt, alt etter ditt utviklings- og ambisjonsnivå
- Du vil jobbe med problemløsning og kunderelasjoner i et attraktivt produkt og en løsning du kan stå inne for

Vi ser for oss at du:

- Har erfaring med salg og kundeservice av tekniske løsninger
- Bachelorgrad er foretrukket
- Forståelse og interesse for produkt og bransje
- Er selvstendig og initiativtakende

Det viktigste for oss er at du kan kjenne deg igjen i følgende egenskaper:

- Evne til å se kundens behov og tilpasse løsninger salg og relasjonsbygging
- Er ambisiøs og ønsker å påvirke og vokse i rollen
- Utadvendt, nysgjerrig og flink til å bygge relasjoner
- Høy grad av planmessighet, analytisk tenkning og strukturert arbeidsstil
- Samarbeidsvillig og har evnen til å sette deg raskt inn i nye systemer

Nysgjerrig?

Dersom du har spørsmål er du velkommen til å ta kontakt med Charlotte Ottesen på e-post charlotte.ottesen@ecit.no. Les mer om ECIT på <https://www.ecit.com/no/karriere/>. Vi ønsker en enkel og anvendelig søknadsprosess. Send oss din CV, samt en kortfattet søknad. Aktuelle kandidater kontaktes fortløpende. Vi ser frem til å høre fra deg!

Om selskapet:

ECIT Autogear leverer smarte kjørebooker og flåtestyringssystemer som hjelper bedrifter med å optimalisere transport, redusere kostnader og sikre korrekt skatterapportering. Våre løsninger brukes daglig av tusenvis av kunder, fra små bedrifter til store selskaper. Vi er en del av ECIT, en ledende aktør innen IT og forretningsystemer.

ECIT er et av Nordens største teknologi- og økonomi hus med ca. 3000 ansatte og ca. 4 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.