

Brenner du for teknologi og relasjoner – og ønsker å forme fremtidens kjørebokløsning? Fornebu

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 en målrettet og strukturert selger, hvor du skal jobbe med nysalg av våre produkter. 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 selger i ECIT Autogear vil du få muligheten til å skape vekst og påvirke produktets retning. 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 via telefon, teams og fysiske møter der det er relevant
- Gjennomføre behovsavklaring og identifisere hvordan Autogear kan forbedre kundenes eksisterende løsninger
- Bidra til markedsaktiviteter og produktdemoer
- Vær 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 provisjonsordning
- Du blir del av et inkluderende og støttende arbeidsmiljø som tar trivsel 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 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 Sandra Flotve på e-post

sandra.flotve@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 kortfattet søknad og oppdatert vitnemål fra høyere utdanning. Aktuelle kandidater kontaktes fortløpende.

Vi ser frem til å høre fra deg!

Om selskapet:

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.