

Trigges du av å skape vekst gjennom å bygge nye kundeforhold?

Rubic er en av Norges ledende plattformer for administrasjon av idrettslag, foreninger, organisasjoner og arrangementer. Over 500 organisasjoner bruker oss hver dag – fra lokale idrettslag til Ski-VM, Norway Cup og Holmenkollen. Vi er en del av ECIT, et av Nordens største teknologi- og økonomi hus og vi er i sterk vekst.

Nå utvider vi salgsteamet, og ser etter en selger som får energi av å skape nye kundeforhold. Du selger et produkt organisasjoner faktisk trenger – i et marked vi allerede er en vinner i.

Om rollen

Du eier starten av kundereisen. Du finner spennende prospekter, tar den første kontakten, viser frem Rubic gjennom gode demoer og lukker nye avtaler. Du jobber selvstendig med din egen pipeline, men har et engasjert team og sterke referanse kunder i ryggen. Liker du best å bygge nytt og se resultater av egen innsats, kommer du til å trives godt hos oss.

Du kjenner deg igjen i dette

- Du får energi av å skape nye kundeforhold og se pipeline vokse
- Du tar gjerne den første telefonen og liker den gode samtalen
- Du er nysgjerrig, målbevisst og motiveres av å nå – og slå – mål
- Du tar eierskap til egne resultater og gir deg ikke ved første nei
- Du jobber strukturert og styrer hverdagen din selv

Hva du kommer til å gjøre

- Finne og kontakte nye potensielle kunder blant idrettslag, foreninger, organisasjoner og arrangører
- Ta kontakt via telefon, e-post og LinkedIn – og bygge din egen pipeline
- Booke og gjennomføre demoer, digitalt og fysisk
- Lukke nye avtaler og sikre en god overlevering til onboarding-teamet
- Holde orden i CRM (HubSpot) og ha kontroll på egne tall
- Ta med innsikt fra markedet tilbake til produkt og marked

Vi tror du har

- Erfaring fra B2B-salg – gjerne med oppsøkende salg, SaaS eller løsningssalg
- Lyst til å skaffe nye kunder og bygge noe fra grunnen
- Gode kommunikasjonsevner på norsk, muntlig og skriftlig
- Struktur og selvstendighet i hverdagen
- Førerkort klasse B (noe reising til kunder må påregnes)

Erfaring fra idrett, frivillighet eller foreningsliv er et pluss – men det viktigste er innstillingen og lyst til å lykkes. Vi lærer deg opp i produktet.

Vi tilbyr

- En rolle med stort eierskap, høyt tempo og kort vei til beslutninger
- Konkurransedyktig fastlønn + provisjonsmodell uten tak – innsatsen din lønner seg
- Et produkt markedet vil ha, med sterke referanse kunder å vise til
- Tryggheten av å være en del av ECIT-konsernet
- Gode kolleger og en reell mulighet til å påvirke vekstreisen vår

Kontor i Hamar, Lillehammer og Oslo.

Høres dette ut som deg?

Send søknad og CV via søknadsknappen. Vi behandler søknader fortløpende, så ikke vent for lenge. Lurer du på noe om stillingen? Ta gjerne en uforpliktende prat med Daglig leder, Rune Bakken på telefon: 936 20 957.

Om selskapet:

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.

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.