Vil du kombinere salg og teknologi? Bli Account Executive i ECIT Autogear

Med 5 500 kunder og 25 000 enheter som spores daglig, har ECIT Autogear et solid utgangspunkt. Nå skal vi vokse videre med både etablerte produkter og nye løsninger som snart er klare for markedet. Til det trenger vi en erfaren selger som vil være med på å skape resultatene.
Du får innkommende leads å jobbe med og ansvar for å finne nye kunder selv. Du følger kunden fra første samtale til signert avtale og selger løsninger som gir bedrifter mindre administrasjon og bedre kontroll på kjøretøy, maskiner og utstyr.

Dette blir rollen din

Du får ansvar for hele salgsprosessen og en variert hverdag med kundedialog, digitale demonstrasjoner og oppsøkende salgsarbeid.
Dine viktigste oppgaver blir å:

- Følge opp og kvalifisere innkommende leads i CRM og henvendelser på e-post og telefon.
- Kontakte nye bedrifter og booke egne kundemøter.
- Kartlegge behov og vise hvordan løsningene våre kan skape verdi for kunden.
- Utarbeide tilbud, forhandle og inngå avtaler.
- Holde CRM oppdatert og sikre fremdrift i egne salgsprosesser.
- Introdusere nye løsninger for aktuelle kunder.

Hvem ser vi etter?

Du har minst tre års erfaring med salg, erfaring fra oppsøkende salgsarbeid og kan vise til gode resultater. Vi hører gjerne fra deg som har solgt programvare eller digitale løsninger til bedrifter, særlig bransjesystemer for håndverkere, bygg og anlegg.
Du bygger tillit, stiller gode spørsmål og gjør det enkelt for kunden å forstå verdien av det du selger. Du er komfortabel med telefonen som arbeidsverktøy og tar initiativ til å skape nye salgsmuligheter.
Vi ser også etter deg som:

- Jobber strukturert og følger opp det du lover.
- Motiveres av tydelige mål og tar ansvar for egne resultater.
- Er nysgjerrig på teknologi og kundens arbeidshverdag.
- Kommuniserer svært godt på norsk, både muntlig og skriftlig, og har gode engelskkunnskaper.
- Deler erfaringer og bidrar til at salgsteamet lykkes.

Dette tilbyr vi

- Konkurransedyktige betingelser med fastlønn og en attraktiv provisjonsordning som belønner gode resultater.
- En selvstendig salgsrolle med både innkommende leads og mulighet til å skape egne salgsmuligheter.
- Etablerte produkter med en stor kundebase og nye løsninger på vei ut i markedet.
- Mulighet til å påvirke hvordan vi jobber med salg og kundedialog.
- Mulighet til å utvikle deg innen rådgivende salg av digitale løsninger.
- Et faglig nettverk gjennom ECIT og et internasjonalt konsern i ryggen.
- Arbeidsplass på Fornebu.

Vil du bli med på laget?

Send oss CV og en kort søknad. Har du spørsmål kan du ta kontakt med Head of Sales, Kim Helliksen på telefon 452 58 818.

Om ECIT Autogear

ECIT Autogear er et norsk teknologiselskap med 5 500 kunder og 25 000 enheter som spores daglig. Vi leverer elektronisk kjørebok, flåtestyring og sporing av utstyr og maskiner.

Vi hjelper bedrifter med å redusere administrasjon, dokumentere kjøring og få bedre kontroll på ressursene sine. For håndverkere, entreprenører og servicebedrifter betyr det mindre tid på manuell rapportering og leting etter utstyr, og mer tid til oppdragene som skaper inntekter. Integrasjoner med systemer for lønn og regnskap gjør hverdagen enda enklere.

Vi holder til på Fornebu og er en del av ECIT, et internasjonalt konsern med over 3 500 ansatte innen regnskap, lønn, IT og forretningssystemer.