

# Sales Coordinator til stor nordisk koncern

**Frist:**  
10-05-2026

**Kontaktperson:**  
Marcus Birk

**Jobområde:**  
Sälj och Marknad

**Lokation:**  
Hørkær 12A, 1., 2730, Herlev

## 3 gode grunde til at vælge os som din nye arbejdsgiver

Til vores kommercielle setup i ECIT søger vi en **Sales Coordinator**, der har lyst til at spille en central rolle i at udvikle samarbejdet på tværs af vores danske selskaber.

I stedet for at bruge pladsen på at beskrive rollen og hvad vi forventer af dig, så vil vi i stedet fortælle lidt om, hvorfor ECIT er en fantastisk arbejdsplads og hvorfor du lige netop skal vælge os.

### 1. Du bliver en del af en nordisk koncern i vækst

ECIT er et internationalt konsulenthus med mere end 3.000 medarbejdere på tværs af Europa. Vi arbejder inden for økonomi, IT og forretningssystemer, og samarbejdet på tværs af forretningen er en afgørende del af vores vækststrategi.

Som Sales Coordinator bliver du en del af dette setup og får indblik i, hvordan en kompleks, nordisk organisation arbejder kommercielt på tværs af selskaber og fagområder. Du bliver en nøgleperson i en nyetableret rolle, hvor du kan skabe mærkbar effekt fra dag ét, og når vi skaber tydelige resultater, skal rollen skaleres til de andre lande vi opererer i.

### 2. Du får en central rolle i vores arbejde med at skabe organisk vækst i Danmark

I rollen som Sales Coordinator er du ikke sælger og har ikke salgsbudget. Til gengæld får du en vigtig rolle i at koordinere, facilitere og strukturere salgsaktiviteter på tværs af ECIT.

Du hjælper med at identificere relevante krydssalgsmuligheder, sikrer opfølgning på initiativer og KPI'er – og sørger for, at de rette teams bliver koblet på de rette muligheder på det rette tidspunkt. Kort sagt: Du er bindeleddet, der får tingene til at hænge sammen.

### 3. Du får mulighed for at udvikle dig med støtte fra erfarne kolleger

Vi forestiller os en kandidat med 1–2 års relevant erfaring, men vi er åbne for både mere og mindre erfaring.

Det vigtigste er, at du er nysgerrig, struktureret og har lyst til at lære. Du bliver en del af et miljø med erfarne kommercielle profiler, som gerne deler viden og sparrer, og hvor du får mulighed for gradvist at tage mere ansvar og udvikle dine kompetencer inden for salg, koordinering og kommerciel udvikling.

Samtidig får du en hverdag med stor variation, mange kontakthaver og høj grad af tillid – herunder mulighed for hjemmearbejdsdage og fleksible arbejdstider.

### Dine arbejdsopgaver

I det daglige arbejder du tæt sammen med de lokale selskaber og den kommercielle gruppefunktion og sikrer, at cross sales initiativer bliver fulgt op og omsat til handling.

Dine opgaver vil blandt andet være at:

- Koordinere og facilitere salgsaktiviteter på tværs af ECITs divisioner og selskaber
- Identificere og formidle relevante salgsmuligheder til de rette teams og selskaber
- Følge op på kommercielle initiativer og KPI'er samt bidrage til løbende rapportering
- Udarbejde, vedligeholde og tilpasse salgs- og præsentationsmateriale til cross sales
- Sikre dokumentation, overblik og vidensdeling på tværs af salgsorganisationen
- Understøtte struktur og processer i samarbejdet mellem salg, forretning og koncernen

Roller er koordinerende og faciliterende. Det er ikke forventet at du deltager i kundemøder, og du har ikke salgsansvar, men spiller en vigtig rolle i at få de rette mennesker og muligheder koblet sammen på det rette tidspunkt.

### Hvem er du?

Vi forestiller os, at du:

- Er struktureret, detalje- og dataorienteret, gerne med CRM-erfaring
- Er komfortabel med IT-systemer, har stærke kompetencer i Office-pakken og er god til at lære nye systemer
- Trives med koordination og samarbejde på tværs af teams
- Har en grundlæggende kommerciel forståelse
- Arbejder selvstændigt og tager ansvar for opfølgning
- Har en relevant bachelor- eller kandidatuddannelse
- Kommunikerer klart og professionelt på dansk og engelsk
- Erfaring fra IT, tech, økonomi eller konsulentverdenen er en fordel, men ikke et krav

### Ansøgning og kontakt

Nu har vi givet dig tre gode grunde til hvorfor du skal arbejde hos os – nu vil vi gerne have tre grunde til hvorfor vi skal vælge dig!

Er du interesseret i stillingen som Sales Coordinator for ECIT i Danmark? Send dit CV og tre gode grunde (max 300 ord) hurtigst muligt via ansøgningslinket. Har du spørgsmål til stillingen, er du meget velkommen til at kontakte Senior Vice President, Marcus Birk, på [MBirk@ecit.com](mailto:MBirk@ecit.com) eller +45

93 60 53 20. Bemærk at vi ikke modtager ansøgninger via mail.

**Arbejdssted**

Hørkær 12a, 2730 Herlev.

Vi glæder os til at høre fra dig.

**Om ECIT**

ECIT blev grundlagt i 2013 og beskæftiger i dag mere end 3.000 medarbejdere på tværs af Europa.

Vi leverer kompetencer og løsninger inden for økonomi, IT og forretningssystemer og hjælper vores kunder med at drive en fremtidssikret forretning.