

Ciber Inc er en ledende internasjonal leverandør av IT tjenester og løsninger for private og offentlige virksomheter. Ciber har i dag 7000 ansatte fordelt på 72 kontorer i 18 land. Selskapet er børsnotert på NYSE (CBR).

Ciber Norge ble etablert i Oslo i 1981 og er i dag 180 ansatte. Ciber Norge tilbyr tjenester innen Systemutvikling, Rådgivning og SAP i følgende fire vertikaler; Offentlig, Varehandel, Transport og Finans. Vi samarbeider tett med flere av Norges største virksomheter innenfor disse vertikale, hvor vi bistår kunder med design og utvikling av skreddersydde IT-systemer og ulike standardapplikasjoner. For å sikre videre suksess i markedet søker vi nå:

Key Account Manager

Ciber Norge søker en Key Account Manager (KAM) med pågangsmot og engasjement til å utvikle våre kunder innen offentlig og privat sektor.

Ciber har hatt stor suksess med å etablere rammeavtaler med en rekke store virksomheter. Vi ønsker derfor å styrke vårt salgsteam og søker en KAM med ansvar for å følge opp og videreutvikle strategiske kunder. Som KAM vil du bli en del av Cibers salgsteam og samarbeide tett med resten av salgsteamet og fagavdelingene for å bidra til vekst innen våre primære tjenesteområder, systemutvikling og IT-rådgiving.

Dine oppgaver vil inkludere:

- Salg av konsulent tjenester og prosjekter
- Kundeansvar – følge opp et sett med definerte kunder
- Bygge langsiktige relasjoner med strategiske kunder og samarbeidspartnere
- Ledelse av salgsprosesser
- Delta i Cibers konsept- og forretningsutvikling

Vi ønsker at du:

- Har høyere utdanning og god forståelse for IKT som forretningsområde
- Har erfaring fra IT konsulentbransjen og har kjennskap til salgsprosesser
- Har erfaring fra deltakelse i tilbudsteam og BID prosesser
- Er arbeidsom og ambisiøs på egne og selskapets vegne
- Er løsningsorientert og kreativ
- Er en god kommunikator på både norsk og engelsk
- Er en god relasjonsbygger
- Er etterrettelig og nøyaktig

Vi tilbyr:

- Spennende internasjonalt selskap i vekst
- Et av Norges ledende IKT-fagmiljø
- Godt sosialt miljø og høy trivselsgrad
- Konkurransedyktige vilkår
- Selvstendig rolle i et dynamisk salgsmiljø
- Arbeidssted i Oslo sentrum

Ytterligere informasjon

Henvendelser om stillingen kan rettes til vår rekrutteringspartner Ingar Bakken pr e-post ingar.bakken@abcorg.no eller på telefon 920 29 017.