

## Sales Manager

Vi søker en erfaren og solid løsningsselger med god forståelse for systemutvikling som felt og konsulentbransjen som arbeidsplass.

Vi tilbyr muligheten til å lykkes med salg og forretningsutvikling i et selskap med en etablert merkevare hos mange store, kjente aktører innenfor det offentlige og private markedet.

Du vil selge både leveranseprosjekter og ekspertbistand basert på sterke fagprofiler og løsningskonsepter innen bl.a. digitalisering, arkivløsninger og netthandel. Du vil inngå i vårt sentrale salgsteam med eget salgsbudsjett for dedikerte områder/kunder, men uten personalansvar.

### Arbeidsoppgaver:

- ✓ Nysalg av prosjekt og bistand basert på gode referanser, solid kompetanse og løsningskonsepter
- ✓ Videreutvikle dedikerte kundeengasjement med mersalg til godt etablerte kunder med stort potensiale
- ✓ Sikre gode relasjoner og kundetilfredshet gjennom løpende oppfølging av nøkkelukter
- ✓ Proaktivt videreutvikle dedikerte tjeneste-/løsningsområder med salgs- og markedsføringsaktiviteter i tett samspill med øvrig organisasjon
- ✓ Være en sparringspartner for kunden i realisering av gevinster
- ✓ Ansvarlig for eget salgsbudsjett innen dedikerte områder

### Du er/har:

- ✓ God forretningsforståelse
- ✓ Svært god track-record som selger både av helhetlige IT-prosjekter og enkeltstående IT-konsulenter
- ✓ Erfaring med salg av løsningskonsepter
- ✓ Stor arbeidskapasitet og sterke relasjonsbyggende egenskaper
- ✓ Initiativrik og løsningsorientert på våre kunders vegne
- ✓ Gjerne teknisk bakgrunn og tidligere erfaring som systemutvikler
- ✓ God skriftlig og muntlig fremstillingsevne på norsk og engelsk

### Vi kan tilby:

- ✓ Resultatbasert avlønningsmodell
- ✓ Mulighet til å jobbe i et internasjonalt miljø
- ✓ Stor påvirkningskraft i et dynamisk salgsmiljø
- ✓ Godt sosialt miljø med blant annet svært aktivt bedriftsidrettslag, kulturgruppe m.m. og dokumentert høy trivselsgrad

Du vil få en spennende og variert hverdag med høyt tempo og stor mulighet til å påvirke og bidra til vår videre suksess i markedet, samt ta del i et inkluderende og åpent arbeidsmiljø med stor takhøyde og mye latter.

### Ytterligere informasjon:

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