

## Kundefokuseret Konsulentchef, Teknisk IT – Stærk personaleleder

For ARTOGIS a/s søger vi en kundefokuseret Konsulentchef, der formår at inspirere både kunder og medarbejdere. Du har derfor en veludviklet evne til at omsætte strategiske perspektiver til taktiske handlinger og operationelle indsatser.

### VIRKSOMHEDEN

ARTOGIS a/s er en uformel og entreprenørpræget it-virksomhed, der har til huse i et unikt firma-domicil; en historisk proprietærgård i landsbyen Eltang lidt uden for Kolding.

ARTOGIS' produkter og ydelser er især rettet mod kommuner, trafik- samt energi og forsyningsselskaber i Danmark.

Virksomheden har netop afsluttet et strategisk teknologiskifte til en helt ny GIS platform baseret på globalt udbredte open source-teknologier i nyeste generationer. Denne platform får nu yderligere strategisk tyngde via integration og udbygning med førende open source teknologier inden for felterne IoT, Big Data og Analytics – et udviklingsarbejde, der bl.a. finder sted i det MUDP-støttede fyrtårnsprojekt HEPWAT.

Denne nye GIS platform skal nu udbredes til kernesegmenterne, i første omgang på det danske marked, men over tid også til udlandet.

Fundamentet i open source-teknologierne samt virksomhedens nye forretningsmodel giver rigtig gode betingelser for at sprede den nye platform, hvorpå der også frigives løsninger på fuld open source basis – med sigte på at skabe langt større frihed, fleksibilitet og fællesskab for en bred kreds af kunder.

Se mere på [www.artogis.dk](http://www.artogis.dk).

### STILLINGEN

#### Resultatansvarlig for Mersalg – Inspirerende personaleledelse – Kvalitetssikring

Med henblik på at bidrage til realiseringen af virksomhedens vækststrategi søges en konsulentchef, der brænder for at gøre en forskel i en mindre virksomhed – og som besidder de egenskaber, dette kræver!

Dermed får du et resultatansvar for følgende hovedopgaver:

- **Afdelingens målopfyldelse**, herunder
  - Opfyldelse af budgettet for salg af konsulentytelser, via selvstændigt drevet mersalg til eksisterende kunder samt deltagelse i projekt- og løsningssalg over for nye kunder.
  - Sikring af tilstedevær af kapacitet/ressourcer/kompetencer og realisering af produktivitetskrav.
  - Kvalitetssikring af serviceniveau og leverancer, via forankring og videreudvikling af principper og procedurer herfor.
  - Udvikling af nye løsninger og konsulentytelser i tæt samarbejde med kunderne.
- **Personaleleder** for 5-6 konsulenter, herunder
  - Omsætning af virksomhedens strategi til handling, herunder bl.a. opbygning af netværk til samarbejdspartnere samt nye kompetencer i bred forstand.
  - Forretningsfokuseret coaching af dygtige specialister via perspektiverende og motiverende ledelsesstil.
  - Sikre overblik over projekt- og opgaveportefølje samt effektiv ressourceudnyttelse.

Desuden indgår du i virksomhedens ledergruppe, med deraf følgende opgaver inden for videreudvikling af strategier samt fastlæggelse af og opfølgning på handlingsplaner.

## KANDIDATEN

### **Stærk personaleleder, der fokuserer på at skabe synlige resultater for kunderne.**

Du er en positiv og udadvendt person, der begejstrer og inspirerer kolleger, kunder og samarbejdspartnere. Samtidig er du en målsøgende holdspiller, der via positiv gennemslagskraft formår at skabe resultater, både på egen hånd og gennem andre. Du stortrives på kundernes banehalvdel, og motiveres af at skabe store resultater i fællesskaber.

Du har en forretningsorienteret og jordnær tilgang, og evner via overblik og kvalitetssans at sætte tingene i fælles system, så alle arbejder struktureret og målrettet efter standarder, metoder og mål fastlagt i fællesskab.

Endelig er du naturligvis selvkørende i forhold til dine ansvarsområder, og håndterer ubesværet både planlægning, udførelse og løbende opfølgning.

Du har formentlig en baggrund og kvalifikationer som følger:

- Stor viden om ovennævnte kunders anvendelse af teknisk IT (fx CAD/CAM, GIS, SRO og D&V systemer) og deraf følgende forståelse for, hvilke løsninger og ydelser, der skaber værdi.
- En del års erfaring fra tekniske IT-funktioner med et tæt kommercielt samspil med eksterne kunder.
- Gerne 4-5 års erfaring som succesfuld leder af en afdeling med tekniske specialister, med resultatansvar for budget og salgsmål.

## VIRKSOMHEDEN TILBYDER

### **Personligt og ambitiøst fagligt miljø.**

ARTOGIS a/s er veletableret indenfor ovennævnte segmenter, og forventer en fortsat tilgang af nye kunder og nye spændende opgaver.

Virksomheden går efter at være den bedste på sit felt, og stiller derfor også høje krav til medarbejderne. Der tilbydes konkurrencedygtige ansættelsesvilkår med gode muligheder for personlig og faglig udvikling, bl.a. via et stærkt fagligt og holdorienteret miljø, hvor kundefokus og vidensdeling har meget høj prioritet samt via deltagelse i spændende konferencer i ind- og udland.

Du bliver en del af en uformel virksomhed, hvor miljøet er kendetegnet af humor, hjælpsomhed, ambitiøs tilgang og åbent samarbejde på tværs i organisationen.

## TILTRÆDELSE

Hurtigst muligt, men der ventes gerne på den rette.

## ANSØGNINGSFRIST

Insightments får mange henvendelser på jobannoncer. Samtidig arbejder vi med egentlig headhunting samt screening af relevante CV-databaser, hvorfra vi udvælger kandidater med den rette profil til jobbet. Når vi vurderer, at vi har et tilstrækkeligt antal egnede kandidater, tages jobannoncen af vores hjemmeside. Hvis denne stilling har din interesse, vil vi derfor opfordre dig til at sende din ansøgning hurtigst muligt.

## ANSØGNING

Du kan søge stillingen ved at sende din ansøgning direkte til

**Insightments ApS**  
**Sten Appelon Petersen, Partner**

Mobil +45 2270 8320  
Mail sap@insightments.dk