

# Salgskonsulent – Udfordrende IT løsnings- og projektsalg

## Værdiskabende salg – Kundedrevet forretningsudvikling - Holdspillende købmand

### 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

#### Salg af IT løsninger og projekter, til offentlige og halvoffentlige kunder

Jobbet består i salg af IT løsninger og projekter, til offentlige og halvoffentlige kunder. Med henblik på at bidrage til realiseringen af virksomhedens vækststrategi søges en salgskonsulent, der brænder for at gøre en forskel i en mindre virksomhed – og som besidder de egenskaber, dette kræver!

Dine primære opgaver bliver salg til nye kunder, og over tid også opdyrkning af nye segmenter og mersalg til egne kunder. Salget omfatter såvel innovations-, udviklings- og implementeringsprojekter, som løbende aftaler omhandlende hosting samt drifts- og konsulentbistand.

Dine opgaver og ansvarsområder bliver:

- Resultatansvarlig for værdiskabende salg til nye kunder via netværksopbygning, canvas, kundemøder, konferencer, seminarer m.v.
- Facilitere en it-understøttet forretningsudvikling i nært samarbejde med kunderne, inkl. KAM baseret på kundespecifikke udviklingsplaner med tilhørende dokumentation af værdiskabelsen.
- Deltagelse i udarbejdelsen af virksomhedens salgsstrategi, indsatsplaner og budgetter, og deraf følgende indflydelse på virksomhedens overordnede strategi.
- Bidrage til virksomhedens markedsføring (hjemmeside, case-stories etc.).

### KANDIDATEN

#### Holdspillende købmand med gode resultater

Dine kunder og kolleger betegner dig som idérig og samarbejdsorienteret. Du er også kendt for et højt energiniveau, stort gå-på-mod og et godt humør – og for din integritet.

Du formår via indsigt, engagement og positiv udstråling at gøre dine budskaber vedkommende og levende, både på direktionsgangen, i chefgruppen og hos specialisterne.

Stillingen fordrer, at du kan dokumentere

- Nogle års erfaring i udfordrende salg til offentlige / halvoffentlige kunder, herunder succes med opdyrkningen af nye kunder via målrettet opsøgende salg.
- Gode resultater inden for salg af (helst tekniske) it-platforme, -løsninger og -projekter, ideelt set skabt via strategi- og forretningsudviklingsaktiviteter i tæt samarbejde med kunderne.
- Erfaring med en kompleks salgsproces til kunder, hvor mange interessenter skal tilgodeses i forbindelse med implementering af forretningskritiske løsninger.
- Erfaring med besvarelse af offentlige udbud, herunder god forståelse for dertil hørende processer.

Du er sandsynligvis "vokset op" med salgsopgaven, og er derfor stærkt kundefokuseret og resultatdrevet - med sigte på at skabe ægte værdi for dine kunder. Du stortrives på kundernes banehalvdel, og formår på hjemmebanen at formidle rammerne for at omsætte kundernes behov til kvalitetsbetonede løsninger.

Din uddannelsesmæssige baggrund kan fx være civilingeniør, it-ingeniør, økonom el.lign., men det er ikke et krav. Det er derimod væsentligt, at du besidder en ganske dyb it-forståelse, både markeds-mæssigt og teknologisk. Det vil naturligvis være en markant fordel, hvis du har et indgående kendskab til energi- og forsyningssektorens it-anvendelse, herunder et stærkt netværk til de pågældende segmenters beslutningstagere.

## **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**

Recruit IT 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

**Recruit IT ApS**  
**Jesper Buch-Rønne, Partner**

Mobil: +45 61 33 20 10  
Mail: jesper@recruit-it.dk