

Kundefokuseret Markeds- og Konsulentchef til ARTOGIS a/s i Kolding

På vegne af vores kunde, ARTOGIS a/s i Kolding, søger vi en Markeds- og Konsulentchef, der via en veludviklet evne til at omsætte strategiske perspektiver til taktiske handlinger og operationelle indsatser, ønsker at have en markant rolle i forhold til realiseringen af ARTOGIS' vækststrategi.

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.

STILLINGEN

Resultatansvarlig for salg - forretningsudvikling – inspirerende personaleledelse

Vi leder efter en vindertype, der "aldrig" giver op: en offensiv, ambitiøs og positiv personprofil med et højt drive, der brænder for at gøre en forskel i en mindre virksomhed – og som besidder de egenskaber, dette kræver!

Stillingen indebærer 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 løsningsalg over for nye kunder.
 - Sikring af tilstedeværelse af kapacitet/ressourcer/kompetencer og realisering af produktivetskrav.
 - 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.

Du vil indgå 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.

Den ideelle kandidat, er en erfaren personaleleder inden for teknisk IT, der besidder en stærk kommerciel indstilling og kendetegnes som en konstruktiv udfordrer og kreativ inspirator.

Som person er du positiv og udadvendt, og du motiveres bl.a. af at begejstre og inspirere 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 inden for 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.

Se mere på www.artogis.dk

REKRUTTERINGSPROCESSEN

Rekrutteringsprocessen varetages af 'Miracle Search & Headhunting' – Du kan høre mere om stillingen hos Senior Business Manager, Trine Holm Rasmussen, på telefon: 53 74 72 85 eller send din ansøgning & CV til: thr@miraclebuddyshop.dk.

Stillingen ønskes besat hurtigst muligt, hvorfor vi indkalder til samtaler løbende.

Miracle Search & Headhunting ledes af huntere med mange års erfaring i at identificere og motivere erfarne kandidater. Målet er at skabe varige forbindelser mellem virksomhed og kandidat, og rekrutteringen bygger på netværk og vedligeholdte kandidater i danske og internationale virksomheder. Vi går knivskarpt efter at levere forretningsudvikling og resultat via det rette match. Organisatorisk er Miracle Search & Headhunting etableret i 2013 af Miracle Buddyshop.