

Brancheorienteret Large Account Managere for bæredygtige IT-løsninger, herunder REVIVO

Gør en forskel i store organisationer med bæredygtige IT-løsninger. Elitecom søger Key Account Managere til at fremme bæredygtige IT-løsninger, herunder **REVIVO** blandt større virksomheder i udvalgte segmenter.

I denne rolle vil du fokusere på salg af vores bæredygtige IT-løsninger og især **REVIVO** til større virksomheder indenfor en af nedenstående brancher. Du vil være forkæmper for bæredygtighed og bidrage til at opfylde kundernes behov for miljøvenlige IT-løsninger.

Segmenter:

- Finans og Forsikring
- Transport
- Handelsvirksomheder (B2B)
- Erhvervsservice
- Forsynings- og genbrugssektoren
- Bygge og anlæg
- Plast, glas og betonindustrien
- Information og Kommunikation

Dine opgaver vil inkludere:

- Strategisk kundestyring og udvikling af langsigtede relationer
- Salgsinitiativer for bæredygtige IT-løsninger
- Samarbejde med teams på tværs af Elitecom for at sikre kundesucces

Vi tilbyder:

- En central rolle i vores arbejde med at udbrede vores bæredygtige IT-løsninger
- En dynamisk og ung arbejdsplads med højt til loftet
- En attraktiv lønpakke der belønner præstationer, drive og samarbejde
- Gode muligheder for personlig og professionel udvikling

Vores ønsker:

- Bevist track record med salg til store virksomhedskunder til en af ovenstående brancher
- Netværk og relationer
- Passion for bæredygtighed
- Fremragende kommunikationsevner og forretningsforståelse
- Selvstændig med en resultatorienteret indstilling og højt energiniveau

Er du klar til at være med til udbredelsen af bæredygtige IT-løsninger som Large Account Manager? Send din ansøgning og CV til jaro@elitecom.dk



Sted: Vi søger både medarbejdere til vores afdeling i Silkeborg og Aalborg, skriv gerne i ansøgningen hvilket sted du ansøger.

Ansøgningsfrist: Vi ansætter løbende.