

## Erfaren Salgschef til ledelse og salg af IT løsninger

Som led i vores vækststrategi, har vi brug for en salgschef som med ledelsesmæssigt ansvar og motivation for firmaets Account Managers samt eget salg, kan sikre at vi når vores målsætninger, I det professionelle B-t-B marked.

### Stillingen

- Du tilbydes en attraktiv stilling med gode muligheder for at gøre ledelsesmæssig karriere
- Du får det personalemæssige ansvar for den sjællandske salgsafdeling
- Du skal være synlig og inspirerende coach for dine medarbejdere.
- Du skal være motiveret af ledelse, kundekontakt og salg
- Du varetager den daglige salgsledelse, samtidig med at du selv går forrest i det daglige salg

Primære ansvarsområder:

- Ansvarlig for opnåelse af salgsbudgettet
- Personaleansvarlig for medarbejderne og deres udvikling
- Medansvarlig for udarbejdelse af salgsbudgettet
- Ansvarlig for korrekt certificeringsniveau jvnf. firmaets strategi
- Sikre at det rigtige aktivitetsniveau er tilstede I salgsorganisationen
- Ansvarlig for udarbejdelse salgsaktivitetsplaner og accountplaner

Du skal synes det er spændende at løbe efter nye kunder samtidig med, at du har fuld account kontrol og overblikket over dine og firmaets eksisterende kunder.

### Din profil

Du har erfaring fra IT-branchen, har gode gode samarbejdsevner, en sund forretningsforståelse og besidder godt købmandsskab. Du forstår værdien af at sælge de rigtige IT-løsninger i virksomheden, og er god til at opstille og kæmpe for dine mål.

Du er meget resultatorienteret og arbejder sandsynligvis i dag med salg af infrastrukturløsninger, konsulenttydelser og driftsaftaler.

Det forventes, at du kan dokumentere mindst 5 års erfaring inden for IT-løsningssalg med en stor kvantitativ og kvalitativ indsats.

Stillingen fordrer en person, som kan bevare overblikket og holde fokus på ønskede resultater på kort såvel som langt sigt.

**Er ovenstående dig? – så har vi JOBBET du kan udvikle dig med!**

## Du tilbydes:

- En attraktiv stilling med gode muligheder for at gøre IT-karriere.
- Du bliver en central person i virksomhedens salgsorganisation.
- Gode kollegaer i et dynamisk salgsteam.
- En konkurrencedygtig lønpakke.
- Løbende uddannelse, der skærper dig på både ledelses- og salgssiden.
- En attraktiv kunde- og produktportefølje med stort potentiale og gode indtjeningsmuligheder.
- En spændende hverdag i et ungt, uformelt og dynamisk miljø, hvor der ikke er langt fra ord til handling.

Arbejdsstedet er vores kontor i Kokkedal. Kokkedal Industripark 14.

Har ovenstående fanget din opmærksomhed, så send dit cv og en ansøgning til Adm. direktør Mads Henriksen på [mh@com-it.dk](mailto:mh@com-it.dk), som du også kan kontakte, hvis du har spørgsmål til stillingen: 49 11 88 01.

*Comit er et løsningsorienteret IT-infrastruktur hus, med lokationer i Kokkedal og Århus. Siden 1998 har vi rådgivet, designet og implementeret enterprise server/storage og kommunikationsløsninger til offentlige og private virksomheder, der betragter IT som kritisk for deres forretning og som gerne vil udfordres på deres valg.....læs mere på [www.comit.dk](http://www.comit.dk)*