

# Stillingsannonce

---

*Erfaren sælger af udviklingsprojekter (arbejdssted: Københavns Kommune)*

## **Salg af IT udvikling på højt niveau**

*- relationsopbygger, stærk kommunikator, IT-forståelse*

Vi søger en dygtig Account Manager til salg af IT-løsninger samt IT-udvikling med fokus på webbaserede forretningssystemer. Det er en særdeles attraktiv stilling inden for løsningssalg og IT-udvikling, og vi er på jagt efter den bedste. Arbejdsstedet er med udgangspunkt i Nyhavn, København.

Du arbejder i dag som løsningssælger eller sælger udviklingsprojekter. Du afdækker kundens behov og evner at forklare komplekse tekniske løsninger på et forståeligt niveau.

Du har:

- ✓ Erfaring med værdibaseret salg og løsningssalg
- ✓ Erfaring med salg på strategisk niveau
- ✓ Interesse og generel viden om IT
- ✓ En proaktiv tilgang
- ✓ Erfaring med at arbejde selvstændigt
- ✓ Resultatorienteret indstilling
- ✓ En moden personlighed

Som Account Manager er du ansvarlig for både vedligeholdende salg og nysalg. Du får kontakt til større virksomheder og beslutningstagere på højt niveau. Du arbejder i Obisoft tæt sammen med dine kolleger omkring udvikling af koncepter og bearbejdning af kunder. Dit primære fokus vil være salg af ydelser baseret på programmering i .NET teknologi og samt løsninger til private og offentlige virksomheder på Sjælland.

Løn forhandles på et attraktivt niveau, der til fulde modsvarer dine kvalifikationer. Flexibilitet prioriteres højt.

Stillingen ønskes besat snarest muligt, men vi venter gerne på den rette person.

Send venligst ansøgning til [job@obisoft.dk](mailto:job@obisoft.dk)