

Forretningsudvikler med salgsansvar

Du bygger koncepterne – og du er den første, der tager dem med ud til kunderne.

GreyIT vokser, og vi har en klar retning for, hvor vi skal hen. Det, vi mangler, er én der kan tage strategien ned fra tavlen og gøre den til noget, kunderne kan sige ja til.

Det er en rolle med to ben. Du udvikler koncepterne – og du har dit eget salgsbudget, som du selv skal nå. Vi kalder det en spillende træner: du tegner banen, og du løber selv med.

Muligheden

SMV-markedet i Danmark er stort, og efterspørgslen på professionel IT-rådgivning er stigende. Du starter ikke på en blank tavle: vi har en eksisterende kundeportefølje, +30 års branchekendskab, et samarbejde med så godt som alle IT-leverandører og et teknisk team, der kender produkterne i bund.

To eksempler på opgaver, der ligger klar fra dag ét:

- Et koncept, der løfter et stort antal af vores eksisterende kunder fra deres nuværende licens til en bedre og mere sikker licenstype – fra segmentering og værdiargumentation til den konkrete kundedialog
- Et salgskoncept omkring vores MPS-løsning (Managed Print Services), der både kan aktiveres i den eksisterende kundebase og bruges proaktivt mod nye virksomheder i SMV-markedet

Begge skal løses – men de er netop kun eksempler. Strategien rummer flere opgaver af samme type, og det er i høj grad dig, der er med til at prioritere rækkefølgen og pege på, hvad det næste koncept skal være.

Dine opgaver

- Omsætte GreyITs overordnede strategi til konkrete koncepter, kampagner og salgsmateriale – med en plan for, hvordan de rent faktisk kommer i markedet
- Bygge og drive koncepter, der løfter vores eksisterende kundebase – for eksempel et licensopgraderingsprogram med segmentering, værdiargumentation, prissætning og opfølgning
- Udvikle og aktivere salgskoncepter omkring vores løsninger – for eksempel MPS – mod både eksisterende kunder og nye virksomheder i SMV-segmentet
- Arbejde tæt sammen med marketing om at få koncepterne markedsført – du skriver briefen og er med hele vejen, du bestiller ikke bare en kampagne
- Nå dit eget salgsbudget gennem opsøgende salg til nye kunder samt mersalg og krydssalg i egen portefølje
- Følge op på effekten: hvad virker, hvad skal justeres, og hvad skal vi lade være med

Hvem du er

Vi søger ikke den længste certificeringsliste. Vi søger dig, der både kan tegne konceptet og selv sælge det – og som kan dokumentere begge dele. Du har:

- Dokumenterede resultater fra B2B-salg med eget budget og egen pipeline – og du kan tale konkret om tallene

- Erfaring med at bygge salgs- eller forretningskoncepter og føre dem hele vejen til aktivering i markedet
- Forretningsforståelse nok til at regne på en business case, prissætte og argumentere for værdien over for kunden
- Kendskab til IT-løsninger på konceptuelt niveau – Microsoft 365 og licensmodeller, sikkerhed, cloud og netværk. Kendskab til print og MPS er en fordel
- Erfaring med tæt samarbejde med marketing om kampagner mod både eksisterende kunder og nye markeder
- En struktureret tilgang til pipeline, CRM og opfølgning
- Lyst til at have Kolding som base med markedsdage og fleksibelt hjemmekontor

Personligt lægger vi vægt på

- Du er selvkørende og venter ikke på, at nogen lægger planen for dig
- Du er nysgerrig på markedet og på, hvad kunderne reelt mangler – ikke kun på det, vi gerne vil sælge
- Du er vedholdende. Et koncept rammer sjældent plet i første forsøg, og du bliver ved med at justere
- Du får folk med dig – teknik, backoffice, marketing og ledelse
- Du er analytisk nok til at bruge tal og data, og praktisk nok til at komme i gang uden dem

Hvad vi tilbyder dig

- Attraktiv fastløn + provisionspakke, der direkte belønner dine resultater
- Reel indflydelse på hvilke koncepter vi satser på – og på hvordan de bliver til noget
- En eksisterende kundeportefølje som afsæt frem for en blank tavle
- Et engageret teknisk team og et backoffice, du kan trække på
- Korte beslutningsveje – hos GreyIT taler du med dem, der bestemmer
- Base i Kolding med markedsdage og fleksibelt hjemmekontor
- Pension, frokostordning og øvrige goder

Om GreyIT

GreyIT ApS blev grundlagt i 2018 af John Guldager Ravn. Vi vokser konsekvent +30% om året og servicerer virksomheder fra 5 til +2.000 ansatte med hardware, software, IT-løsninger, driftsaftaler, hosting og cloud. Vi har en webshop med over 1,7 mio. varer og er AAA-kreditvurderet.

Vi kombinerer teknisk styrke med forretningsforståelse og et menneskeligt touch. Vi er et lille, tæt hold – og vi sætter pris på folk, der tager ejerskab.

Ansøgning

Send din ansøgning og dit CV til hk@greyit.dk. Vi holder samtaler løbende, så søg hurtigst muligt.

Du refererer til Henning Karlsen, salgs- & marketingansvarlig. Har du spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at ringe til Henning på 44 14 48 33.

Søg stillingen: hk@greyit.dk

Spørgsmål? Ring til Henning Karlsen på 44 14 48 33 · Samtaler løbende