

SENIOR SALES EXECUTIVE TIL FUJITSU - DANMARK OG GRØNLAND

- En spændende mulighed for dig, der brænder for salg af IT-løsninger og større IT-projekter

Virksomheden

Fujitsu er Japans førende ICT (Information and Communication Technology) virksomhed og tilbyder en komplet portefølje af teknologiprodukter, løsninger og services. Omkring 155.000 Fujitsu medarbejdere supporterer kunder i over 100 lande. Med udgangspunkt i Fujitsu's lange erfaring og informationsteknologiens store styrke er virksomheden med til at forme fremtiden i samarbejde med deres kunder.

Som et led i Fujitsu's ambitiøse vækststrategi, søger Landau Headhunting nu for Fujitsu en ambitiøs Senior Sales Executive, som vil få ansvar for salg af virksomhedens løsninger til private, såvel som offentlige kunder i Danmark og Grønland.

Du vil have base på Fujitsu's adresse i Ballerup, men vil skulle bruge ca. 25% af din tid på at vækste Fujitsus forretning og kundeportefølje i Grønland i tæt samarbejde med virksomhedens medarbejdere i Grønland, hvilket vil medføre rejseaktiviteter til Grønland. Den resterende tid bruges på salg af IT-løsninger til danske kunder.

Selv om Fujitsu er forholdsvis ny i Grønland, er landet absolut ikke fremmed for virksomheden. Din indsats vil bygge videre på en succes, der allerede er skabt i samarbejde med store dele af især den offentlige sektor på Grønland. Grønland er et vigtigt strategisk område for Fujitsu, og der vil blive ydet opmærksomhed og støtte til din indsats.

Dine primære arbejdsopgaver

Via godt købmandskab skal du kunne sælge Fujitsu's applikations- og outsourcingløsninger og -ydelser med fokus på at skabe en god forretning for både Fujitsu og kunden, bl.a. gennem fokus på kundebehov og kundetilfredshed. Helt konkret får du følgende opgaver:

- Ansvarlig for at drive og udvikle en stærk pipeline, herunder udvikling og udbygning af relationer til nye og eksisterende kunder i Grønland og i Danmark med henblik på et langt og værdiskabende samarbejde
- Indgåelse af samt opfølgning på kontrakter med nye og eksisterende kunder – herunder orkestrering af tilbudsarbejde og bidteam
- Budgetansvarlig for egen kundeportefølje, som du skal opsøge, dyrke og videreudvikle
- Business Development af forretningen på Grønland i samarbejde med salgsdirektøren i Danmark
- Strategi, og markedsplanlægning for Fujitsus ERP og outsourcing løsninger i samarbejde med Salgsdirektøren

Din profil

Vores forventninger til din profil er:

- En videregående kommerciel uddannelse på kandidatniveau – dog er det din erfaring og din personlige indstilling, der vægter højest
- Minimum 5 års erfaring som f.eks. Sales Executive eller Key Account Manager fra en IT-virksomhed, hvor du har solgt IT-løsninger og større IT-projekter til det offentlige og/eller til private virksomheder
- Forhandling på strategisk niveau

The position is:
Closed

Application Deadline:
Closed

Contact person:
Mette Landau
+45 21 90 21 88

Location:
Lautrupbjerg 13
2750 Ballerup

- Erfaring med at lede interne kunde- og tilbudsteams
- Evt. erfaring med offentlige og private udbud.

På det personlige plan er det vigtigt, at du motiveres af at 'bane vejen' og opsøge nye muligheder, men også har den tålmodighed og vedholdenhed der skal til, for at opbygge langvarige relationer til kunderne. Derudover skal du have evnerne til hurtigt at sætte dig ind i kundernes forretning og identificere samarbejdsmuligheder til gavn for både kunden og Fujitsu. Har du et veludbygget 'hunter-gen' er det bestemt et plus.

Har du erfaring med salg af IT-løsninger til Grønland, kender du til den grønlandske kultur og har netværk deroppe, er vi meget interesserede i at høre fra dig. Vi har i forvejen 3 medarbejdere fast placeret på vores kontor i Nuuk.

Et job med unikke muligheder

Stillingen som Senior Sales Executive har stor ledelsesmæssig fokus og opbakning. Grønland er et strategisk vigtigt område for Fujitsu, så du er med, dér hvor tingene sker.

Du får derfor også en unik mulighed for at forme dit eget job, tage ansvar og ejerskab og skabe en synlig succes. Du bliver en vigtig del af en ambitiøs og dynamisk virksomhed i vækst, hvor tonen er uformel og miljøet præget af fleksibilitet og frihed under ansvar. Du tilbydes uddannelses- og træningsmuligheder bl.a. inden for it-porteføljen og salg. På sigt vil der være karrieremuligheder såvel i Danmark som på regionalt og globalt niveau i en af verdens største IT-virksomheder.

Du tilbydes en attraktiv fast løn baseret på erfaring og kompetencer, resultatafhængig bonus, pension, sundhedsforsikring, firmabil/kørselsordning og øvrige benefits.

Interesseret?

Kan du se dig selv om en del af dette, og ønsker du at være med på en rejse fremad i en industri med stort vækstfokus i en international virksomhed? Så søg stillingen ved at klikke på ansøgningsknappen, hvor du kan uploade din ansøgning og dit CV.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, er du velkommen til at kontakte Mette Landau fra Landau Headhunting på mobil: + 45 2190 2188. Landau Headhunting varetager rekrutteringsprocessen, og ansøgninger vil blive læst løbende. Vi forbeholder os muligheden for at indkalde kandidater inden ansøgningsfristens udløb.



Vi glæder os til at høre fra dig!

For mere information, se venligst www.fujitsu.com og www.dk.fujitsu.com