

Business Developer

Er du en ambitiøs og dygtig Business Developer så tilbyder Commentor en enestående mulighed for at blive en del af deres vækstrejse. Commentor er kåret til Danmarks dygtigste it-virksomhed og har opnået et markant footprint på både det private og det offentlige marked. Og søger en ny kollega til vores privat markeds segment der kan tage del i at sikre yderligere vækst.

Hvis du trives i en dynamisk virksomhed i vækst, med korte beslutningsveje, er udadvendt og elsker at have kundekontakt samt kan og vil gøre en forskel, så er rollen som Business Developer hos os måske noget for dig.

Commentor er et dansk udviklingshus, der leverer IT services indenfor 3 områder. Technology Consulting, Udvikling & Implementering samt Vedligehold & Support, alt sammen rettet imod forretningskritiske IT systemer.

Med udgangspunkt i vores kontorer i København, Aalborg og Vejle hjælper vi vores kunder på deres Digitaliserings- & Cloud rejse, med deres behov for applikations modernisering og It udviklings- & supportbehov generelt. Udgangspunktet for os er altid hvorledes vi kan styrke vores kunders konkurrenceevne og hjælpe dem til at realisere deres strategiske målsætninger.

Gennem vedligeholdende salg til it-chefer, udviklingschefer og øvre ledelse hos de største private virksomheder i Danmark, sikrer du kundens fortsatte gode oplevelse med Commentor.

Du får det kommercielle ansvar for din egen kundeportefølje, hvoraf nogle vil være kunder, som i forvejen har forretning med Commentor. Din hovedopgave er at fastholde og udvide vores engagement, samt løbende udvide din kundeportefølje med nye kunder som du finder blandt de største virksomheder i Danmark.

Du vil have et af branchens mest kompetente team af presales konsulenter, eksperter & evangelister omkring dig som støtter op omkring salget og dermed udviklingen af vores forretning. Den fælles opgave er at understøtte vores vækst ambitioner.

Om dine kompetencer

- Du kan sætte dig ind i kundernes forretning og organisation
- Du har dyb viden om digitalisering og IT som du formår at anvende til at identificere forretningsmuligheder hos vores kunder,
- Du er vedholdende, robust og følger ting til dørs.
- Du forstår markedet for IT Services og agerer kundens sparringspartner på de områder Commentor leverer IT serviceydelser indenfor.
- Du arbejder struktureret med din kunde portefølje og tager ansvaret for at identificere forretningsmulighederne igennem kundedialogen.
- Du er dygtig til at opbygge og vedligeholde langsigtede kunderelationer.
- Du har et drive og en selvstændighed, der gør at du kan organisere og lede lange og ofte komplekse salgsprocesser.
- God evne til at formulere dig på skrift og erfaring med at skrive tilbud.
- En naturlig forståelse for anvendelse af salgsværktøjer.

Om dig

Det er vigtigt for os, at du bliver en succes og vi fælles lykkedes med vores mål. Vi ser derfor gerne at du kan identificere dig med det meste af det nedenstående;

- Har en relevant uddannelsesmæssig baggrund
- Har minimum 3-5 års erfaring med komplekst løsningssalg fra IT branchen
- Har erfaring med salg til Top 100 kunder i Danmark
- Har kendskab til og erfaring med udbudsprocesser og tilbudsskrivning
- Er en passioneret sælger med øje for nye forretningsmuligheder - og indgange til

Job Title:
Business Developer

Application Deadline:
As soon as possible

Company:
Commentor

City:
Copenhagen

Country:
Denmark

Contact person:
Brian Ranvits

Phone number:
+45 2048 0548

kunden

- Du kan dokumentere gode salgsresultater
- Du motiveres af jobbetts muligheder for både at optræde som sælger og rådgiver

Som person er du udadvendt, opsøgende og en team player. Du har gennemslagskraft og evnen til at udfordre kunderne og er en stærk kommunikator, der evner at formidle tanker og idéer – både mundtligt og skriftligt.

Dit arbejdssted vil som udgangspunkt være på vores kontor i Glostrup.

Ansøgning og kontakt

European Search Company håndterer rekrutteringsprocessen, og vi ser frem til at modtage dit CV og ansøgning, samt andet relevant materiale, hurtigst muligt.

Hvis du har spørgsmål til stillingen, kan du derfor kontakte Brian Ranvits på +45 2048 0548. Ansøgning og CV fremsendes elektronisk via nedenstående ansøgningsknap