

Senior Sales Manager hos ITF

ITF - Herning

Brænder du for at udvikle eksisterende kunder, skabe mersalg og opbygge langvarige samarbejder?

Hos ITF søger vi en **Senior Sales Manager**, der vil tage et stærkt kommercielt ansvar for udviklingen af vores eksisterende kunder – og samtidig bidrage til ny salg gennem eget netværk og leads genereret via marketing. Rollen er senior, relations båret og værdiskabende med fokus på langsigtede samarbejder frem for hurtige handler.

Din primære arbejdsplads vil være på vores kontor i **Herning**, hvor du bliver den central del af vores fortsatte vækst og udvikling i Jylland.

Samtidig bliver du tæt tilknyttet vores lokation i **Aarhus** og forventes løbende at være til stede på begge kontorer. Rollen giver dig derfor en vigtig position i forhold til at styrke samarbejdet, vidensdelingen og den fælleskultur på tværs af lokationerne.

Vi ser det som en styrke, at vores kompetencer er fordelt på flere lokationer, men vi ønsker samtidig, at kunder og medarbejdere oplever én samlet ITF. Derfor søger vi en profil, der naturligt bygger relationer, skaber sammenhæng og bidrager til et stærkt samarbejde mellem Herning, Aarhus og resten af organisationen.

Din rolle

Som Senior Sales Manager hos ITF får du ansvaret for både udviklingen af eksisterende kunder og skabelsen af ny forretning. Rollen består af cirka 60 % kundeudvikling og 40 % newbizz.

Du ejer den kommercielle relation til kunden og arbejder målrettet med at skabe vækst gennem strategisk rådgivning, stakeholder management og identificering af nye forretningsmuligheder.

Du skal kunne navigere på alle niveauer hos kunden. Fra dialoger med direktion, ejerkreds og C-level omkring langsigtede strategiske initiativer til samarbejde med IT-ledelse, nøglebrugere og andre centrale interessenter, hvor de konkrete projekter og behov opstår. Du skal samtidig kunne omsætte kundens forretningsbehov til konkrete projekter og managed service leverancer, i tæt samarbejde med ITF's IT specialister og udviklere.

Du bliver ansvarlig for:

- Udvikling af eksisterende kunder og kundeporteføljer
- Opsøgende salg og etablering af nye kunderelationer
- Kundeplaner, roadmap og strategiske udviklingsinitiativer
- Kontrakter, prisreguleringer, genforhandlinger og aftalefornyelser
- Salg af Microsoft-løsninger, konsulentytelser, Managed services og udviklingsprojekter, herunder forretningssystemer, integrationer, automatisering og kundespecifikke løsninger
- Pipeline-opbygning og forecast
- Sikring af en professionel overgang fra salg til leverance

Hvorfor ITF?

ITF er en **landsdækkende IT-partner** med mere end **160 medarbejdere** fordelt på flere lokationer i Danmark. Vi hjælper virksomheder med at drive, udvikle og transformere deres IT – fra **Modern Work** og **cloud** til **AI, sikkerhed og komplet IT-outsourcing**.

Vi er på en **ambitiøs vækstrejse**, hvor vi løbende udvider både vores kompetencer,

kundeportefølje og forretningsområder. Hos ITF får du en arbejdsplads med **korte beslutningsveje, høj faglighed og stærkt samarbejde**, hvor relationer – både til kunder og kolleger – er fundamentet for vores succes.

Du bliver en del af en virksomhed i vækst med stærke ambitioner, høj faglighed og en kultur, hvor vi hjælper hinanden med at lykkes. Vi tror på frihed under ansvar, korte beslutningsveje og et tætsamarbejde mellem salg, leverance og specialister.

Vi kombinerer det bedste fra en entreprenant virksomhed med styrken fra en større organisation. Det giver dig mulighed for at påvirke både kunder, forretning og din egen rolle, samtidig med at du har adgang til stærke faglige miljøer inden for Microsoft, Cloud, Infrastruktur, AI, Sikkerhed og Managed Services.

Hos os bliver du en del af et team, hvor resultater skabes i fællesskab, hvor idéer bliver omsat til handling, og hvor vi arbejder målrettet på at skabe værdi for vores kunder hver eneste dag.

Du får:

- Primær arbejdsplads i Herning med tæt tilknytning til Aarhus
- Stor frihed og ansvar i hverdagen
- Mulighed for at præge din egen kundeportefølje og udvikling
- Adgang til stærke specialister og kompetence centre
- En organisation med korte beslutningsveje og høj handlekraft
- En virksomhed i vækst med klare ambitioner og en stærk Go-To-Market strategi
- Gode kolleger, højt engagement og fokus på samarbejde frem for siloer

Om IT Forum Gruppen A/S

*IT Forum Gruppen er en **landsdækkende IT-partner** med mere end **150 medarbejdere** fordelt på flere lokationer i Danmark. Vi hjælper virksomheder med at drive, udvikle og transformere deres IT – fra **Modern Work og cloud** til **AI, sikkerhed og komplet IT-outsourcing**.*

*Vi er på en **ambitiøs vækstrejse**, hvor vi løbende udvider både vores kompetencer, kundeportefølje og forretningsområder. Hos ITF får du en arbejdsplads med **korte beslutningsveje, høj faglighed og stærkt samarbejde**, hvor relationer – både til kunder og kolleger – er fundamentet for vores succes.*

Vi glæder os til at høre fra dig.

Nicki Bjerg – CCO, IT Forum Gruppen A/S

Mobil 31 39 91 23

Stillingsindholdet er ikke udtømmende, og opgaver kan løbende tilpasses inden for stillingens naturlige rammer og i takt med forretningens behov.