

# Salgsdirektør for konsulentforretning

Du får selvstændigt ansvar for salg af konsulentydelse i velrenommeret virksomhed

Lector søger en erfaren salgsdirektør, som kan drive yderligere vækst til Lectors konsulentforretning.

Det går godt for Lector. Vi har igennem mere end 20 år haft en stabil forretning baseret på egenudviklede applikationer til sags- og dokumenthåndterings-systemer, applikationer til håndtering af toldprocesser samt konsulentydelse inden for softwareudvikling og projektledelse.

Lector har betydelige rammeaftaler på konsulentydelse med nogle af de største private og offentlige virksomheder i Danmark, både inden for finans-, retail- og transportsektoren, ministerier og styrelser. Desuden yder Lector konsulentassistance til eksisterende kunder, der benytter Lectors standardløsninger. Konsulentforretningen består af egne fastansatte konsulenter samt freelance konsulenter. Se mere på [www.lector.dk](http://www.lector.dk).

## Dine ansvarsområder vil primært være at

- Sørge for salg via eksisterende rammeaftaler på konsulentydelse
- Videreudvikle og udbygge relationer og salg, også sammen med partnere
- Forestå konsultensalg via nye offentlige og private udbud
- Deltage i den forretningsmæssige strategi og udvikling af Lector

Du vil dagligt samarbejde med konsulentchefen og koordinator, der varetager ressourceallokering af egne og freelance konsulenter. Desuden har du et tæt samarbejde med Lectors CEO samt med salgschefer for de to andre forretningsområder, og du bliver en del af Lectors ledergruppe.

Stillingen er indledningsvist primært operationel, og konsulentforretningens succes vil du på sigt opbygge en organisation, og dermed også få ledelsesansvar.

Kort sagt får du ansvar for at bygge en forretning i forretningen!

## Din baggrund

Du har flere års erfaring med salg af IT-konsulentydelse til både offentlige og private virksomheder og har opbygget et godt netværk. Det vil være en stor fordel, hvis du har erfaring fra en lignende stilling samt erfaring med at byde ind på offentlige og private udbud.

Vi ser gerne, at du har dokumenteret succes med udvikling og udbygning af kundeportefølje og rammeaftaler, samarbejde med partnere og freelance konsulenter.

Endvidere har du en god teknisk indsigt og forståelse af softwareløsninger, organisering af udviklingsprojekter og -afdelinger mv.

## Dig som person

Du er selvmotiverende med et stort overblik, har et højt energiniveau og en passion for salg af konsulenttydelser. Vækst og det at nå egne og selskabets målsætninger er din daglige motivation. Du har høj grad af empati i kunderelationer, og du har virkelig gode samarbejdsevner internt, med kunder og samarbejdspartnere.

## Du tilbydes

En ansvarsfuld stilling hvor du får store frihedsgrader og indflydelse på Lectors forretning samt på, at bibeholde og videreudvikle Lectors gode renommé hos deres kunder.

Du får gode og fleksible ansættelsesvilkår i et uformelt dynamisk miljø med godt humør, frihed under ansvar og fokus på arbejdsglæde. Lønpakken består af en fast og variabel del, og kan på sigt rumme mulighed for medejerskab.

Lector bor i Charlottenlund lige nord for København, vi har haft en sund udvikling siden opstarten i 2000 og beskæftiger ca. 25 højt kvalificerede medarbejdere, udviklings-teams i Polen og Indien samt freelance konsulenter.

## Er du interesseret

Da vi vurderer ansøgningerne løbende, ser vi frem til at modtage din ansøgning og CV snarest muligt.

Send ansøgning og CV til **Sara Juhl / Bloom København** [sj@bloom.dk](mailto:sj@bloom.dk) snarest muligt.

Har du spørgsmål, er du velkommen til at kontakte Sara Juhl på ovenstående mail eller mobil **20860865**.