

Client Manager

- central rolle med ansvar for større danske kunder



Virksomheden

Vi søger på vegne af kunde en Client Manager til afdelingen i Aarhus. Stillingen indeholder rådgivning og implementering af infrastruktur løsninger til danske erhvervsvirksomheder, samt kunder indenfor den offentlige sektor.

Vores kunde er et konsulenthus med fokus på at tilpasse og skræddersy it-løsninger, så de skaber forretningsmæssig værdi. De sikrer en optimal it-infrastruktur både med hensyn til drift, sikkerhed og integrationer, samt sørger for at kunderne er up-to-date, når det kommer til cloud, social videndeling og mobile applikationer.

Virksomheden har hovedkontor i Herlev og afdeling i Aarhus, med ca. 100 medarbejdere fordelt på de to lokationer.

Arbejdsopgaverne

Som Client Manager får du ansvaret for relationen mellem kunden og forretningen. Du bliver kundens sparringspartner og strategiske rådgiver. Du skal sikre et værdiskabende grundlag for både kunden og forretningen, der resulterer i et voksende økonomisk kundeengagement med mersalg og krydssalgsmuligheder.

Du skal være kundens daglige "Point of Contact", tage ansvar i forhold til opgaveopfølgning, intern koordinering, sikre behandling af Request for Change samt booking og koordinering af konsulenter. Du skal derudover stå for opfølgning på kundens aftalegrundlag (SLA'er), afholdelse af statusmøder og egen tidsregistrering. Du skal sikre tæt samarbejde med Executive Sponsor og øvrige interessenter, med det formål at skabe en fælles indsats i forhold til navngivne Enterprise kunder.

Du tilbydes

- Udfordrende hverdag i samspil med faglige kompetente kollegaer
- Faglig og personlig udvikling i en attraktiv vækst virksomhed
- Et uformelt arbejdsklima med højt til loftet
- Attraktiv gage, pensionsordning og sundhedsordning samt en række personalegoder

Dig

- Fleksibel og trives i et dynamisk miljø og har stor lyst til at være en del af en succes
- Du kan skabe loyale og tillidsvækkende kundeforhold
- Modstandsdygtig og står sikkert på skibet
- God i kontakten, er lyttende og evner, at holde mange bolde i luften
- Du leder kundemøder med gennemslagskraft, og kan begå dig på alle organisatoriske niveauer
- God i kommunikationen både på dansk og engelsk
- Forretningsmæssig indsigt kombineret med relevant uddannelse

Du har erfaring indenfor et eller flere af nedenstående områder

- BID Management
- Client Management
- Service Delivery Management
- Account Management
- Project Management

Tiltrædelse: efter nærmere aftale

Yderligere oplysninger

Spørgsmål til stillingen kan rettes til Ulrik Krogh Nielsen på 22 70 22 94 eller Tommy Thy Wadsbach på 50 84 82 60 eller på mail job@nogw.dk, stillingens ref. nr. NW-1729.

Send din ansøgning med CV til job@nogw.dk med mærket NW-1729.