

Nyhet: 21.01.2016

## CRM-ekspert til Webstep Consulting

I desember skubbet Morten Thune Rudlang fra i Oracle for å fortsette karrieren sin på rådgivning og salg hos Webstep Consulting i Oslo. Dermed kan Websteps avdeling for eksperter på javateknologi, ønske velkommen en kollega med lang fartstid og spennende erfaring fra skjæringspunktet mellom teknologi og forretning.



Med seg inn i Webstep har NTNU/NTH-sivilingeniøren Morten nyttig erfaring fra stillingen som CX sales consulting director Nordics i Oracle, der han ledet en stor gruppe nordiske CX/CRM-løsningskonsulenter og hadde ansvar for ansettelsler, kompetanseutvikling og ressursallokering, blant annet. Under Mortens ledelse gjennomgikk teamet hans en viktig retningsforandring fra on premise til skybaserte løsninger. Ti år i Oracle kom på toppen av åtte år i senere Oracle-oppkjøpte Siebel og før dette stillinger som utviklingsansvarlig og senere produktsjef i Infosoft, programvarehus i avisbransjen. Morten har hands on erfaring hele veien fra egen utviklerkarriere og fram til rådgivning, salg og oppfølging rundt forretningsapplikasjoner hos kunde. Bransje- og sektorerfaringen er omfattende og omfatter telecom, energi, media, finans, legemiddelindustri, dagligvare og offentlig sektor.

### Trusted advisor

- Forholdene mellom kunde og leverandør og hvordan forretningsapplikasjoner innvirker på dette, fascinerer meg. Det er i skjæringspunktet mellom teknologi og forretning de spennende tingene skjer, forklarer Morten, som er trygg på at han skal få brukt engasjementet for gode løsninger i sin nye jobb i Webstep. - Jeg forsøker alltid å finne ut hvordan ting henger sammen og kan styres. Evne til både å stille gode spørsmål og kunne lytte, gir den beste innsikten. Jeg setter meg raskt inn i nye problemstillinger, har et åpent sinn på alternativer og pragmatiske løsninger. Å kvalifisere til tilliten som ligger i å være en trusted advisor; en som er verd å lytte til når viktige beslutninger skal tas, driver meg i arbeidet mitt, sier han.

# WEBSTEP

Markedsføring, CRM og kundeinnsikt betrakter Morten som sin kjernekompetanse, bundet sammen med hands on erfaring på business intelligence, teknologier for kampanjestyring, digital markedsføring og SoMe-plattformer. Listen er lang men kan oppsummeres i stikkordet kundedialog:

## Løser forretningsutfordringer

- Hos mine fire siste arbeidsgivere, har kundedialog vært en hovedoppgave, gjerne med etterfølgende analyse og mapping mot komponenter eller skreddersøm. Dette er noe av de mest interessante. Her kan jeg benytte erfaringen min til å løse forretningsmessige problemer, sier Websteps siste skudd på stammen på rådgivning og salg i Oslo, Morten Thune Rudlang.

- Morten er en svært erfaren, initiativrik og klok teknolog, med dyp teknisk kunnskap og evne til å sette teknologi inn i forretningsmessige og strategiske kontekster. Samtidig har han hands-on erfaringen som er så nyttig når kundene våre ønsker råd rundt sammenhenger, muligheter og løsninger. Med lang ledererfaring er han også en dyktig konsulentleder og brobygger mellom kunders utfordringer og løsningsbehov på den ene siden, og kunnskapen og kompetansen hos konsulentene våre på den andre, sier avdelingsdirektør i Webstep Consulting, Terje Orvedal.

### For spørsmål:

[Arnt R Aasen](#), Kommunikasjonsdirektør Webstep, +47 982 19 583

### For mer informasjon, vennligst besøk:

<http://www.webstep.no>

<http://www.mynewsdesk.com/no/webstep>