



STERKERE SALGSFOKUS. Med Charlotte Drougge får Sopra Steria en erfaren direktør for salg og forretningsutvikling. Foto: Hanne Kristine Fjellheim/Sopra Steria

14-09-2017 08:37 CEST

## Charlotte Drougge er Sopra Sterias nye salgsdirektør

**Sopra Steria har ansatt erfarne Charlotte Drougge som direktør for salg og forretningsutvikling i Norge. Hun trer inn i selskapets strategiske ledergruppe i Skandinavia.**

– Charlotte Drougge kommer med lang og bred erfaring fra konsulentbransjen, og hun vil være med å videre løfte hele selskapets salgsorganisasjon, sier Kjell Rusti, administrerende direktør for Sopra Steria i Skandinavia.

Siden 2014 har Drougge vært Managing Director for Financial Services i Accenture, der hun også har jobbet med og vært sponsor av «Corporate Citizenship» i Accenture Norge. I Sopra Steria får hun stillingstittelen «Head of Business Development» og skal lede salgsinnsatsen på tvers av alle forretningsområder. Hun får også personalansvar for alle som jobber med salg og forretningsutvikling i selskapet.

– Dette er et ansvarsområde som passer meg godt. Jeg gjorde det samme i Accenture, men der hadde jeg også ansvar for leveranser. I Sopra Steria får jeg jobbe helhetlig og samlet med salg og forretningsutvikling, og det gleder jeg meg virkelig til, sier hun.

[Les også: Sopra Steria kjøper stort svensk konsulentselskap](#)

### **Omsorg for kundene**

Drougge mener Sopra Steria er i en unik posisjon på det norske markedet fordi selskapet kan kombinere en betydelig internasjonal posisjon med tung lokal tilstedeværelse og kompetanse. Dermed er selskapet i en svært god posisjon til å løse kundene igjennom det som regnes som den fjerde industrielle revolusjonen, nemlig digitalisering.

– Samtidig som vi er landets største konsulentselskap innen digitalisering i både privat og offentlig sektor, er vi personlig engasjert i hver kundes situasjon og utfordringer. Jeg opplever at medarbeiderne føler sterk omsorg og omtanke for kundene, og den vil jeg arbeide for å styrke, sier hun.

Drougge kommer fra Sverige, men har bodd i Norge siden 1988. Hun har 25 års erfaring med salg, og har bekledd roller hos blant andre Capgemini, SAS Institute, DNB og Oslo Børs.

### **Fikk opp kvinneandelen**

En hjertesak for Drougge er å øke kvinneandelen i IT-bransjen og -ledelse, som fremdeles domineres av menn. Da hun var i Accenture steg kvinneandelen i avdelingen hun ledet fra 15 prosent til over 50 prosent.

– Den lave kvinneandelen i IT-bransjen går helt tilbake til hvordan vi er oppdradd. Som ung jente var jeg flink i matte og hadde tidlig interesse for IT. Likevel fikk jeg råd om å bli lege, sykepleier eller økonom. Vi må sørge for at våre barn får bedre muligheter til å ta riktige valg, uavhengig av kjønn. Det

vil komme hele bransjen vår til gode, sier hun.

---

Sopra Steria er et ledende internasjonalt konsulentselskap med en av markedets mest omfattende tjenesteporfeoljer innen digitalisering. Selskapet tilbyr strategiutvikling, IT-rådgivning, infrastruktur- og systemutvikling, digitale løsninger og drift. Sopra Steria bistår store private og offentlige organisasjoner i Skandinavia med å ta et digitalt lederskap innen sin bransje. Selskapet har 40 000 medarbeidere i 20 land, og hadde en omsetning på € 3,7 milliarder i 2016.

I Skandinavia sørger 1300 medarbeidere for en årlig omsetning på 1,8 milliarder kroner

## Kontaktpersoner



### **Kristin Blix-Elton**

Pressekontakt

Markeds- og kommunikasjonsdirektør

Marked- og kommunikasjon

[kristin.blix-elton@soprasteria.com](mailto:kristin.blix-elton@soprasteria.com)

+47 970 28 616