

**Om Newbody**

Newbody hjälper idrottslag, föreningar och skolklasser att finansiera t.ex. cuper, träningsläger och skolresor. Genom att sälja våra strumpor och underkläder tjänar skolor och idrottsföreningar tiotusentals kronor till sina mål. Vi är marknadsledande inom vår nisch och 2009 blev vi utsedda till Årets tillväxtföretag i Göteborgsregionen av Business Region Göteborg. 2010 omsatte vi cirka 170 Mkr. Idag är vi ett trettiotal anställda.

## Newbody söker Försäljningschef

Vi söker en person som kan leda vår Sälj/support-avdelning. För rätt person är detta ett intressant arbete med stort inflytande över utvecklingen av erbjudande och försäljning i ett framgångsrikt företag.

**Arbetsuppgifter**

I rollen som Försäljningschef leder och coachar du säljorganisationen som idag består av 9 medarbetare. Du har ansvar för försäljningsbudget, -planering och -uppföljning. Det innebär att du formulerar strategier för kundbearbetning, leder försäljningsarbetet, tar fram budget och rullande prognoser samt löpande utvärderar och utvecklar vårt koncept efter marknadens behov. I arbetsuppgifterna ingår också att analysera exportmarknader och lägga planen för expansion. Du sitter med i företagets ledningsgrupp och rapporterar till Försäljningsdirektör som ansvarar för Marknad och Sälj.

**Din bakgrund**

Lämplig bakgrund är relevant utbildning inom försäljning och marknadsföring. Erfarenhet som försäljningschef inom B2B och dokumenterat goda försäljningsresultat är ett krav. Vi vill också att du har erfarenhet från föreningsliv och är intresserad av idrott och träning.

**Din personlighet**

Vi söker dig som är en trygg, coachande ledare med starkt driv som leder dina medarbetare till goda resultat. Du har förståelse och intresse för marknadsanalys och förmåga att omsätta teori och analys i handling. Som person känner du igen dig i ord som affärsmässig, strukturerad, kommunikativ, entusiasmerande och jordnära.

**Arbetstid/varaktighet**

Tjänsten är en heltidstjänst tills vidare. Lön efter överenskommelse.

**Ansökan**

Välkommen med din ansökan via [www.maquire.se](http://www.maquire.se) med CV och personligt brev. Skicka din ansökan snarast, men senast den 2 oktober. Om du har några frågor, hör av dig till Pierre Sander på 0763-41 34 11 eller Åse Torbjär Granath på 0763-38 87 97.