



Måru så Maarud

NASJONAL SALGSSJEF

Maarud AS er klar markedsleder innen snacks i Norge, med sterk omsetningsvekst siste fem år. Våre røtter er på Maarud Gaard i Sør-Odal kommune, hvor Maarud Potetgull har blitt produsert siden 1936. Vi har omkring 250 ansatte i Norge, og er en del av Intersnack Group, den største snacksprodusenten i Europa. Maarud skal være en lokal vinner med vår merkevare i vårt marked. Verdiane som preger MAARUD er glød, lagånd og kvalitet. Vi er opptatt av å skape og selge produkter av beste kvalitet som sprer kos og glede i de tusen hjem. Vi er sikre på at vi lykkes best når vi jobber sammen som et lag. Dette ligger til grunn for alt vi gjør.

Vi søker en engasjert og handlekraftig salgssjef til å videreutvikle vårt dyktige salgsteam. Vi er markedsleder innen snacks med én av Norges sterkeste merkevarer. Du vil sikre at organisasjonen er rigget for fortsatt kraftig vekst på en kostnadseffektiv måte. I norsk dagligvare forvalter vi en forbrukeromsetning på over 2 milliarder kroner gjennom våre merkevarer Maarud og Soletti, samt Old el Paso, Green Giant og Nature Valley på vegne av General Mills Norge.

Du vil rapportere til salgsdirektør og være en del av salgsledergruppen.
Kontorsted: Helsefy, Oslo. Reisevirksomhet må påregnes.

Du vil ta operativt totalansvar for:

- Våre kunders kategorivekst gjennom markedsledende kategorirådgivning og butikkarbeid
- Styrke vårt salgsarbeid mot kundene ved å utvikle og motivere menneskene
- Kostnadseffektivt levere fortsatt sterk vekst i volum og verdi
- Måltall og oppfølging for salgsteamene
- Å utstyre salgsteamene med handlingsorientert informasjon og riktige IT-verktøy
- Være ytre salgs talerør i Maaruds kunde-, markeds, innovasjons- og kategoriarbeid
- Sikre implementering av kjedeavtaler og markedsprogram i butikk, herunder sortiment, sesongprodukter og et stort kampanjetrykk
- Selvstendig vurdere hvilke tiltak som er nødvendig for å nå våre mål

Vi søker etter deg som er/har:

- Dokumenterte resultatoppnåelse gjennom ledelse av andre mennesker
- Utviklende som leder og har et positivt menneskesyn
- Opptatt av alltid å bli bedre – og viser det i praksis
- Solid erfaring innen salg og salgsledelse – gjerne fra vår bransje
- Beslutnings- og gjennomføringsevne, samt stor arbeidskapasitet
- Løsningsorientert med evne til å strukturere, prioritere og ferdigstille
- Gode kommunikasjonsevner skriftlig og muntlig
- Dyp forretningsforståelse - og gjerne høyere utdanning

Vi kan tilby:

- Stor påvirkningskraft i Maaruds organisasjon og verdikjede
- Beslutningsdyktig og handlekraftig lokal ledelse
- Gode utviklingsmuligheter personlig, faglig og karrieremessig
- Konkurransedyktige betingelser
- Arbeidsplass sentralt på Helsefy i Oslo

Er du nysgjerrig på å bli en del av Maarud teamet? Kontakt headhunter Tine Bonnevie i **Bonnevie Consulting** (mobil 924 88 788, epost: post@bonnevieconsulting.no) eller Retail Sales Director Jon Kvam Kittilsen (mobil 402 00 880) i Maarud AS.

Søknadsfrist: **Snarest**. Kortfattet søknad med CV sendes via «Søk» i Finn.no eller DN.no annonsen. Alle søknader behandles strengt konfidensielt.