



Econova er en innovativ aktør innenfor gjenvinning, biobrensel. De er med varemerket Weibulls i spissen, den ledende leverandøren innenfor hage i Norden. Econova har et sterkt fokus på bærekraftig utvikling og gjenbruk av ressurser. Econova har virksomhet innenfor to områder, Garden og Recycling. Innenfor Garden produserer de natur og hagere-laterte produkter, f.eks jordblandinger som selges ut til sluttbruker under varemerket «Weibulls» og «Simontorp» Den andre delen av virksomheten er Recycling, gjenvinning av ulike materialer. Econova baserer sine gjenvinningsmetoder på naturens ene prosesser, slik som sil, vind og mikroliv. Selskapet omsatte i 2016 for 500 mil. sek, og har i dag 130 ansatte i Norden.

Salgssjef

Ønsker du å jobbe med sterke merkevarer? Har du lang erfaring innen retail og kjededrift? Trives du når du har mulighet til å utfordre deg selv? Setter du høye krav? Ønsker du en unik mulighet der du kan bidra til å bygge opp en lokal organisasjon fra bunnen? Da kan det være deg vi ser etter som Salgssjef i Econova.

Econova ønsker nå å ansette en salgssjef med ansvar for Norge. Som salgssjef vil du få en unik mulighet til å være med på å bygge videre på merkevaren i Norge. For å lykkes i stillingen tror vi du har bred erfaring innenfor retail, gjerne som KAM eller salgssjef.

Dine arbeidsoppgaver vil være:

- Bidra med å bygge opp Econovas nye organisasjon i Norge.
- Overordnet ansvar for Econovas resultater i Norge
- Jobbe aktivt med å sikre Econovas posisjon i markedet.
- Bidra med strategisk planlegging, slik at selskapet når sine målsetninger.

Vi ønsker at du har bakgrunn / erfaring fra:

- Erfaring med å jobbe mot større kjeder, gjerne i en KAM-rolle.
- Erfaring fra å jobbe med en sterk merkevare.
- Sterk kommersiell tankegang, og god forretningsforståelse.
- Gode IT kunnskaper, spesielt innenfor Excel og PowerPoint.
- Gode engelskkunnskaper
- Utdannelse innenfor økonomi/ markedsføring, relevant erfaring kan erstatte formell kompetanse.

For å lykkes tror vi du har:

- Fokus på team, og evne til å utvikle andre.
- Sterke lederegenskaper, og trives med å ligge i forkant.
- Tar ansvar for egen prestasjon, og eget resultat.
- Er kommersiell, og evner å se nye muligheter.
- God forretningsforståelse, med evne til å tenke langsiktig.

Høres dette ut som jobben for deg? Send inn en kortfattet søknad med vedlagt CV i dag, da alle søknader behandles fortløpende.

For eventuelle spørsmål og mer informasjon om stillingen kontakt Kine Ljone Skogaas på 994 51 101 Alle søknader behandles konfidensielt, også overfor oppdragsgiver hvis dette er ønskelig.