

## Syfte

Jag ser över företagets försäljningssituation och lägga fram förslag på förändringar och förbättringar för att utveckla företagets försäljning.

Jag ska planera olika säljaktiviteter för att alla ska få nya erfarenheter och kunskaper inom området.

Jag ska försöka hjälpa alla i företaget att utvecklas som säljare genom att coacha, vägleda och uppmuntra deras säljförmåga.

## Organisatorisk placering

Försäljningschefen är placerad under företagets VD [Louise Nordahl] samt Vice VD [Simon Melin]. Försäljningschefen ingår även i företagets styrelse.

## Ansvar

Jag ansvarar för att planera, genomföra och följa upp företagets försäljning och att tillsammans med ekonomichefen göra upp en budget för denna.

Jag ansvarar för alla försäljare i företaget samt försäljare som är konkurrenter och återförsäljare.

Jag ansvarar för att handleda mina försäljare, sätta upp mål och bedöma deras prestation samt ge konstruktiv feedback. Jag följer upp resultat och prestationer och motiverar så att företaget växer med uppgiften som försäljare.

Jag ansvarar för att skapa en ödmjuk säljorganisation genom att motivera och stödja mina medarbetare.

## Samarbete

Jag ska regelbundet kommunicera och samarbeta med mina medarbetare, till exempel med företags ekonomiansvariga för att beräkna intäkterna från försäljningen.

## Styrelsen

Jag är närvarande och engagerad i företagets styrelsearbete.

## Jag rapporterar om

- försäljningsbudget per produkt och månad
- utfall
- prognos

- kunder
- säljaktiviteter
- nya säljkanaler

## Arbetsuppgifter

Som företagets försäljningschef ansvarar jag för att löpande genomföra följande uppgifter,

### Löpande försäljning

- att ta fram aktivitetslistor med marknadschefen
- ta fram en försäljningsplan

### Produkt & pris

- att leda produktutveckling samt uppdatering av förpackningar för att bibehålla efterfrågan, kvalitet och lönsamhet
- att uppdatera aktuella prislistor samt ge underlag om rabatter till prissättning

### Kunder

- ansvarig för kontakter med företagets kunder
- utveckling av företagets kontaktnät
- öka försäljningen genom regelbundna marknadsundersökningar

### Presentation

- hålla kunder informerade om nya erbjudanden, händelser och annan information av intresse
- planera säljaktiviteter

### Månatlig rapportering till styrelsen

- reflektera och följa upp ekonomiskt utfall
- kassarapport - företagets pengar
- visa upp avstämd samt kontrollerad bokföring

Helsingborg 1 mars 2011

---

Paulina Wångklev  
Försäljningschef

---

Louise Nordahl  
Verkställande Direktör