

E-handelsansvarig med fokus på global försäljning

Spintso, ett sportech bolag, noterat på NGM SME, som ingår i en grupp av innovativa bolag, söker en hungrig och operativ E-handelsansvarig till huvudkontoret i Göteborg. Ditt huvudansvar blir att utveckla bolagets digitala affär och driva global lönsam tillväxt. Din roll är både strategisk och operativ där du ska ha förmågan och kunskapen att både kravställa och genomföra praktiska insatser i den dagliga verksamheten. Du kommer att ha en mycket central roll i bolaget och rapportera till VD. Då rollen är ny kommer det ges goda möjligheter att påverka din roll och på sikt växa i bolaget.

I din roll kommer du:

- Ansvara för marknadsplan och försäljningsbudget samt följa upp mål och resultat.
- Analysera bolagets marknadsposition och lägga fram förslag till förbättringar och åtgärder som behövs för att utveckla bolagets affär.
- Ansvara för global marknadsföring och direktförsäljning till bla idrottsförbund.
- Planera och genomföra digital kommunikation till kund, direkt och via återförsäljare.
- Sköta den operativa i hanteringen av e-handeln. Detta inkluderar alltifrån förbättringar och uppdatering av kampanjer, lägga upp nya produkter till online visual merchandising samt
- hantering av konton i sociala medier samt kontakter med reklam och mediabyråer.

Profil

För att lyckas i rollen som E-handelsansvarig tror vi att du har en djup förståelse för digital marknadsföring och hela digitala affären. Det viktigaste är dock att du har ett stort intresse av att driva och förbättra den digitala kundupplevelsen och delar vår passion för idrott och att utveckla idrott med ny teknik.

Som person har du ett kommersiellt synsätt med förmåga att omsätta analys till lönsamma aktiviteter. Har du tidigare erfarenhet från bolag i tillväxt ses detta som en fördel. Du ska ha en känsla för detaljer och förmåga att strategiskt planera och utföra marknadsaktiviteter i världsklass. Du älskar att driva försäljning online och självklart brinner du för e-handel. I din person ska det vara naturligt att kavla upp ärmarna och göra det som krävs för att lyckas.

Har du även nedan erfarenheter och kunskaper har du goda förutsättningar att lyckas i tjänsten;

- Har affärssinne och dokumenterad erfarenhet av att skapa lönsam digital tillväxt.
- Har god samarbetsförmåga och har lätt för att kommunicera.
- Har flerårig erfarenhet B2C-försäljning, gärna erfarenhet av B2B. Har du erfarenhet från fritid och/eller sport branschen ser vi det som meriterande.
- Erfarenhet av arbete med email marketing.
- Genuint intresse för digital marknadsföring och sociala medier. Har du erfarenhet av både performance marketing och varumärkesbyggande ser vi det som meriterande.
- Öga för design och samtidigt praktiska kunskaper och erfarenhet inom trafikdrivning, kundbeteenden och lojalitet, konverteringsoptimering och kundanskaffning. Att arbeta i Googles olika verktyg, SEO och SEM är vardag för dig.
- Goda kunskaper i Officepaketet, vana att arbeta med olika system samt behärskar svenska och engelska väl i tal och skrift. Ytterligare språkkunskaper är meriterande men inget krav.

Ansökan

Tjänsten utgår från Göteborg med start snarast. Läs mer om bolaget på www.spintso.se
För mer info om tjänsten kontakta Peter Evertsson +46 70 266 53 00

Ansök genom att skicka CV till peter.evertsson@spintso.se