



Rollbeskrivning

Fakta

Roll: Försäljningskoordinator

Avdelning: Lagorganisationen

Syfte

Syfte och mål med rollen:

Vara kontaktperson för lagets försäljningar (lotter/försäljningar/lagintäkter) enligt klubbens årshjul.

Målet är att varje lag ska ha pengar i sin lagkassa för att till exempel finansiera och bidra till cupavgifter, domararvoden och kostnader i samband med övriga lagaktiviteter.

Uppgifter och omfattning

Arbetsuppgifter:

Samordna försäljning i laget samt redovisa ekonomi till kassör i Kvibergs HK. Delta i möten med klubbens kassör samt övriga lags försäljningsansvariga för rutiner och samordning. Vara insatt i klubbens förutbestämda försäljningar (årshjulet).

Registrera, starta upp samt stänga aktuell försäljning, dela ut försäljningsmaterial, ta emot leveranser, vidare distribuera dessa till lagets medlemmar, ta emot Swish-betalningar från var och en för att sedan rapportera/skicka in totalsumma till klubbens kassör.

Omfattning/Ansvarsområde

Bedömning är att det tar ca 4-5 h per försäljningsomgång sett till kontakt med klubbens försäljningsgrupp, att starta och stänga respektive försäljning, leveranser, betalningar, utskick till lagets föräldrar samt eventuella frågor som kan uppstå.

Mål och nyckeltal

Mål:

Mål sätts tillsammans med lagets ledare för att veta hur mycket pengar som laget behöver få in under respektive period.

Krav för rollen

Formella krav

Utbildning:

- Ingen utbildning krävs.

Specifik kompetens:

- Inga specifika förkunskaper krävs.

Erfarenhet:

- Ingen tidigare erfarenhet krävs.

Önskade färdigheter och egenskaper

Kunskap om:

- Kontaktuppgifter till lagets föräldrar.
- Skapa konton för aktuella försäljningar och dela länkar.
- Ta emot Swish och föra statistik över transaktionerna.
- En del försäljningsprodukter kräver visst förvaringsutrymme.

Övrigt (språk, dataprogram etc):

- God kommunikationsförmåga i tal och skrift. Grundläggande kunskap i Word, Excel.

Personliga egenskaper:

- Du gillar siffror, är positiv och ordningsam.