

# PRESSMEDDELANDE

2011-10-20

## Rieber & Son och Movement Sales Partner inleder samarbete

Från och med den 1/1 2012 inleder Rieber & Son och Movement Sales Partner ett samarbete omfattande säljbearbetning inom Foodservice marknaden i Sverige. Uppdraget för Movement Sales Partner omfattar att sköta fältsäljbearbetning, kontakt med kedjekunder samt anbudshantering. Liksom tidigare bibehåller Rieber & Son övriga funktioner såsom distribution och central kundbearbetning genom egen organisation.

Rieber & Son är ett av Norges ledande livsmedelsföretag, noterat på Oslo börsen. Huvudmarknaderna är väst Europa samt öst & central Europa där koncernen har betydande marknadsandelar inom ett flertal kategorier. I Sverige driver Rieber & Son varumärkena, Frödinge, K-Sallad, Bähncke, Mrs Cheng's och Toro mot Foodservice marknaden.

Rieber & Son har som målsättning att vara "Local Taste Champion", smakvinnaren på våra huvudmarknader. Smakfulla och efterfrågade produkter baserade på kundernas behov och krav på ingredienser och funktionallitet.

Koncernen sysselsätter 4 000 anställda, varav 1 050 i Norge, har produktionsanläggningar i 7 länder och är representerat genom försäljnings och marknadskontor i ytterligare 6 länder. Huvudkontoret i Sverige är beläget vid Frödingefabriken i Vimmerby Kommun, nordöstra Småland.

- "Foodservice marknaden är ett prioriterat segment för Rieber & Son och koncernen deklarerar tydligt att Rieber & Sons olika varumärken har en stor potential för tillväxt på densamma. Där vårt nu ingångna samarbetsavtal med Movement Sales Partner ytterligare skall bidra positivt till att våra ambitiösa målsättningar nås. Vi har noga värderat olika alternativ och partners innan vi slutligen kände att Movement Sales Partner är den dedikerade partner vi behöver för att säkerställa vår fortsatta satsning i Sverige, säger Magnus Nilsson försäljningschef Rieber & Son foodservice".

- "Det gläder oss väldigt mycket att vi får förtroendet att utveckla Rieber & Sons försäljning på den Svenska Foodservice marknaden. Rieber & Son har ett starkt sortiment med välkända varumärken och vår gemensamma tillväxt potential/ambition är hög. Vi förstärker nu vår Foodservice organisation vilket kommer att öka säljkraften i hela vår Foodservice portfölj, säger Per Ericsson, VD på Movement Sales Partner AB".

För mer information, kontakta

Magnus Nilsson, Försäljningschef Rieber & Son, tel.: 0722-100 818 [www.rieberson.no](http://www.rieberson.no)

Per Ericsson, VD Movement Sales Partner AB, tel.: 0709-96 95 50 [www.movementsalespartner.se](http://www.movementsalespartner.se)

Movement Sales Partner AB är ett av de ledande säljbolagen på den Svenska foodservice och dagligvarumarknaden. Verksamheten startade redan på 1960-talet och idag ingår bolaget i Movement Sales Group Nordic AB. Bolaget, som befinner sig i ett expansivt skede, opererar med fyra separata säljkåror – två säljkåror inom dagligvarumarknaden (inom varugrupperna: "Kolonial" resp. "Färskt&Fryst") – en säljkår som är verksam inom Foodservice marknaden – samt en telemarketing säljkår. Bolaget erbjuder också bearbetning av handelns centrala kundkontakter. Antalet anställda uppgår idag till 55 personer. Besök gärna vår hemsida: [www.movementsalespartner.se](http://www.movementsalespartner.se)