

Vil utvikle super- langtidsvarsel

Norske klimaforskere og meteorologer vil utvikle et eget norsk sesongvarsel som kan gi varsel på opptil 100 dager fram i tid.

– Å kunne varsle været mange uker og flere måneder fram i tid, har en enorm verdi for mange brukere, sier klimaforsker Erik Kolstad ved UNI Research og Bjerknese-senteret for klimaforskning i Bergen til VG. Kolstad har fått en rekke norske institusjoner og selskaper med som interesserte brukere.

Prosjektet har fått navnet Seasonal Forecasting Engine – sesongvarselsmaskin – og er tildelt 16 millioner fra Norges forskningsråd. Dette er et program som skal kunne samle data av alle typer, fra satellitter, modeller, og observasjoner. En avansert data-algoritme skal kombinere alt dette til å gi et varsel 10–100 dager fram i tid.

Det er for eksempel stor verdi i å kunne varsle for kraftbransjen hvor stort snøfall det vil komme i et område i løpet av noen vintermåneder, påpeker Kolstad.

– Vi er nå i en testfase, og i løpet av desember vil det bli avklart om vi går inn i fase to, som innebærer at vi tilføres 16 millioner kroner og fortsetter i fire år med utvikling og samarbeid med brukerne, sier Kolstad.

Ordinære værvarsler går stort sett fem til ti dager fram i tid. Ut over dette blir oftest usikkerheten for stor.

(©NTB)



MÅNEDENS BILDE I FOTOKLUBBEN

Knut Labahå har tatt dette knallbildet i Tusenvikskaret. Det ble kåret til beste bilde i Sør-Varanger fotoklubbs juni-møte nylig.

FOTO: KNUT LABAHÅ

Vinneren av konkurransen månedens værbilde i Sør-Varanger Avis for mai finner du på neste side.

Stilling

JOBB MED DET DU ELSKER!

BUTIKKSELGER Verdens største sportskjede, INTERSPORT, søker en dyktig medarbeider med vinnerinstinkt og hjerte for sport! Som butikkselger i INTERSPORT skal du sørge for at våre kunder får bransjens beste service! Du er en lagspiller som elsker sport og salg, og motiveres av å skape gode resultater

Hva skal du kunne noe om?

Salg

- Du sørger for at kundene våre får en god handleopplevelse, og svært god faglig veiledning
- Din avdeling ser til enhver tid ryddig og innbydende ut
- Gjennomføring av kampanjer og salgstiltak, du blir aktiv bruker av vårt web-baserte kampanje verktøy
- Du har glødende interesse for sport og friluftsliv, og ønsker å lære mest mulig om produktenes tekniske egenskaper

Sport

- Enten gjennom egen aktivitet, eller fra butikk/leverandør.
- Du er eller har vært aktiv.

Miljø og målsetninger

- Skape godt arbeidsmiljø ved å være en god kollega og positiv bidragsyter
- Som Selger i INTERSPORT skal du aktivt delta for å nå butikkens og avdelingens målsetning.

Hva skal du utføre?

- Hver dag sørger du for at våre kunder får en optimal handleopplevelse i bransjens mest strøkne butikk.
- Dette oppnår du gjennom god produktkunnskap, positiv innstilling samt at du er ryddig og løsningsorientert.
- Du elsker å ta kontakt med kundene og guide dem til rett utstyr slik at de får en optimal trenings- eller turopplevelse.

Hvilke personlige egenskaper er viktige i denne stillingen?

- Elsker sport og salg!
- Du blør for drakta sammen med resten av teamet
- Liker å jobbe mot tøffe mål
- Glad og fremoverlent, du liker å møte nye mennesker
- Effektiv og korrekt
- Kremmerånd, du liker å tjene penger
- Du ønsker å skape gode resultater
- Proaktiv med masse energi
- Strukturert og ryddig
- Høy arbeidskapasitet
- Åpen og Ærlig

Arbeidserfaring og utdannelse:

- Du har jobbet i butikk tidligere, gjerne innen sport

Vi tilbyr:

- Godt arbeidsmiljø med utpreget vinnerkultur
- Utfordrende og varierte arbeidsoppgaver
- Gode utviklingsmuligheter hos INTERSPORT, som er Norges største sportskjede
- Svært gode kurs gjennom Gresvig academy
- Konkurransedyktige betingelser

Søknadsfrist: 18. juni 2017

Skriftlig søknad sendes:

michael.tiedemann@intersport.no

ALLE HAR EN PERS Å SLÅ

DU KLARER DET MED NORGES BESTE SPORTSFOLK PÅ LAGET



INTERSPORT
SPORT TO THE PEOPLE

INTERSPORT ble etablert i 1968 av 13 medlemsland. I dag finnes ca 5300 butikker i 39 land. Intersport omsetter for omtrent 65 mrd i året, og har i gjennomsnitt ca 150.000 kunder innom butikkene hver dag. Intersport er en kjede som prioriterer faglig rådgivning, og vi ønsker at våre kunder skal få fagmessig og personlig service i våre butikker. Intersport har i dag ca 80 butikker spredt utover hele landet. INTERSPORT er en faghandel som retter seg mot den aktive forbrukeren.



Handels- og turistbyen Kirkenes

KIRKENES NÆRINGSHAGE

Sett fra gjestens ståsted

**Vi inviterer til
åpent miniseminar**
for varehandel og reiselivs-
næringen, og andre som
er interessert.

Hvordan opplever våre gjester Kirkenes, og hva kan gjøres for å tilrettelegge byen vår bedre for de som kommer hit for å handle eller som turist?

Innledere:

Irina Neganova, «nabo» og eier Reiseburå Barents Travel i Nikel

Steffen V. Mong, «Sørlending» og restaurantsjef, Scandic Hotel Kirkenes

Hege Johnsen, «Vadsøværing» og eier Zero Kirkenes

Linn Aleksandersen, «Altajente» og direktør, Thon Hotels Kirkenes

Dette er oppstarten på prosjekt
«**Felles markedsføring av Kirkenes**»
rettet mot handels- og turistnæringen i Kirkenes.
Prosjektet ledes av
Kirkenes Næringshage

Vi setter av tid til debatt,
info om forprosjektet og
et lite gruppearbeide
rundt det som kalles
«kundereisen»

Sted: Tivoli North/Basen

Dato: Onsdag 14. juni

Tid: 18:00 – 21:00

Seminarer er gratis.

