

# Emma S.

---

*skincare*

## **Säljare/Key Account Manager till Emma S. AB**

Emma S. AB är ett svenskt hudvårdsmärke som grundades 2009. Alla produkter är utvecklade och tillverkade i Sverige och produkterna säljs idag i Sverige, Norge, Finland och på Tax Free. Emma S. har även en egen webbshop med försäljning inom EU. Emma S. är ett snabbväxande företag. Vi är idag sju personer som arbetar med Emma S. på hel eller deltid.

Vi söker nu en person som självständigt kan driva försäljning hos våra etablerade kunder och stötta i utvecklingen av nya. Du kommer att arbeta nära hela Emma S. teamet på vårt kontor i centrala Stockholm och med våra kunder runt om i Norden.

## **Ansvarsområden och arbetsuppgifter**

Du kommer att ansvara för att driva försäljning hos våra största kunder. Detta kommer att innebära bl.a. att utveckla och genomföra årliga marknads- och kampanjplaner, uppföljning av försäljning och genomförande i butik, produktlanseringar, säljutbildningar och övriga löpande kundkontakter. Du kommer även att jobba nära vår ekonomi- och logistikansvariga med uppföljning av våra kunder, orderläggning och lagersituation. Tjänsten omfattar heltid och kommer att innebära en hel del resande.

## **Erfarenhet/kompetens**

- 8-10 års erfarenhet från ett konsumentvarubolag/detaljhandel
- Minst 5 års erfarenhet med försäljning/inköp
- Behärska Word och Excel, och gärna Powerpoint
- God förmåga att uttrycka sig såväl muntligt som skriftligt på engelska och svenska

## **Personliga egenskaper**

- Strukturerad och noggrann men samtidigt gilla ett högt arbetstempo
- Kreativ med starkt intresse för skönhetsbranschen och varumärken
- Förmåga att ta egna initiativ och kunna prioritera sina arbetsuppgifter
- Positiv och utåtriktad team player

**Frågor** besvaras av Nora Larssen, [nora.larssen@emmas.com](mailto:nora.larssen@emmas.com) 070-6656585.  
Ansökningar (personligt brev + CV) skickas till [nora.larssen@emmas.com](mailto:nora.larssen@emmas.com).