

# Resande säljare / kundutvecklare med stort intresse för hudvård

**Brinner du för skönhet och försäljning?  
Nu har du chansen att bli en del av vårt framgångsrika team!**

## **Om Kraft Group**

Kraft Group grundades 1991 av Petra, Johan och Robert Kraft och är idag en av Sveriges ledande distributörer inom professionell skönhet. Med en passion för hårvård, hudvård och makeup arbetar vi långsiktigt med utvalda återförsäljare och erbjuder marknads bästa produkter och behandlingar. Vår produktportfölj består av 14 internationella varumärken på den svenska marknaden inom premium hud- och hårvård. Några av våra ledande varumärken är **Davines, Unite och label.m** inom hårvård samt **Medik8, PÜR, Boline Jató, Comfort Zone, Skin Regimen,** och **Algologie** inom hudvård. Huvudkontoret ligger i Malmö, men vi har även kontor i Stockholm. Vi är 65 medarbetare och omsätter cirka 150 Mkr. Utöver detta driver vi även Lenhud, våra egna hudvårdssalonger, på fyra platser i Sverige.

## **Vårt samarbete med återförsäljare**

Vi samarbetar nära med över 1000 frisör- och hudvårdssalonger samt utvalda e-handlare och apotek i Sverige, Norge och Danmark. Genom starka relationer och hög servicenivå stöttar vi våra partners i deras utveckling och tillväxt.

## **Utbildning och support**

Kunskap och inspiration är kärnan i vårt arbete. Vi erbjuder gedigna utbildningar i våra varumärken samt inom försäljning och digital marknadsföring. Varje år utbildar vi hundratals branschkollegor och stöttar salongernas utveckling med kampanjer och skraddarsytt marknadsföringsmaterial. Vår kundtjänst och webshop säkerställer att våra kunder får bästa möjliga service.

## **Vår historia och framtid**

Sedan starten har Kraft Group vuxit till en branschledande aktör inom professionell skönhet. Våra kontor i Malmö och Stockholm fungerar även som utbildningslokaler där vi skapar möjligheter för utveckling och innovation. Sedan 2018 är vi B Corp-certifierade, vilket speglar vårt engagemang för hållbarhet och ansvarstagande företagande. Med en ständig vilja att utvecklas och anpassa oss till marknads behov ser vi fram emot att fortsätta leverera kvalitet och service i världsklass.



*Fortsättning  
på nästa sida.*

# Om tjänsten

Till vårt distrikt Östergötland/Småland med omnejd, söker vi omgående en driven, nyfiken, engagerad och erfaren resande säljare/kundutvecklare. Som resande säljare kommer du att bygga ny distribution och utveckla befintlig. Du blir budgetansvarig för utvalda hudvårdssalonger och du ingår i ett professionellt team av säljare som är toppmotiverade för att leverera det förväntade resultatet. Den attraktiva och välkända produktportföljen består bl a. av premiumvarumärken som Bioline Jato, Comfort Zone, Skin Regimen, Medik8, Algologie och PÜR.

Tjänsten är en heltidstjänst (med start så snart som möjligt eller efter överenskommelse) och lämplig bostadsort är runt Jönköpingstrakten upp till Linköping.

## Arbetsuppgifter:

- Med rapportering till försäljningschefen har du helhetsansvar och är ytterst ansvarig för tillväxten i ditt geografiska distrikt. På ett strukturerat och metodiskt sätt får du ansvaret att sälja, inspirera och marknadsföra våra varumärken. Förutom utveckling av befintliga salonger arbetar du aktivt med uppsökande försäljning och nykundsbearbetning som är en viktig del av vår verksamhet.
- Du ansvarar självständigt för att planera ditt säljarbete och salongsaktiviteter, sälja in kampanjer och säljfrämjande åtgärder (enligt fastställd säljplan) samt inspirera och coacha salongspersonal så att de har våra varumärken "top of mind".
- Du skapar långsiktiga relationer och tillsammans med återförsäljaren/salongen planerar du arbetet i syfte att främja försäljningen mot konsument och för att bidra till salongens ökade tillväxt och lönsamhet.

- I rollen kommer du att stärka portföljens varumärken genom att säkerställa en hög synlighet och närvaro hos våra salonger samt skapa positiva och engagerande salongsupplevelser och event.
- Tillsammans med dedikerade arbetskollegor arbetas det målinriktat och proaktivt för att nå uppsatta mål.

## Kvalifikationer:

- Några års erfarenheter som resande säljare från branschen eller närliggande bransch med konsumentprodukter.
- Har stark kommunikationsförmåga (ett nej idag är inte ett nej för alltid) och kan sälja idéer samt förvandla dem till handling.
- Kan uttrycka dig väl i tal och skrift på svenska och engelska.
- Du är en van användare av MS 365 och något CRM-system samt har minst gymnasieexamen.
- Har körkort, gillar att köra bil och du är van vid att ständigt vara på resande fot där övernattingar ingår.

## Egenskaper vi ser hos dig:

- Du brinner för kundmötet, är prestigelös, ansvarstagande, ditt driv och din energinivå ligger över genomsnittet.
- Du kännetecknas av ett positivt humör, är flexibel, agil, öppen för förändringar och du uppskattar ett högt tempo.
- Ett starkt affärsmannaskap är ett nyckelord för att lyckas i rollen.
- Du är självgående, proaktiv, och du drivs av att bidra, utveckla och skapa resultat och försäljningsframgångar. Som framåtlutad teamplayer sätter du laget framför jaget och precis som oss gillar du att ha kul på arbetsplatsen – då kommer resultatet!

### Är du den vi söker?

Skicka in din ansökan, innehållande CV och personligt brev (ej via LinkedIn), till: [jobb@jkraft.se](mailto:jobb@jkraft.se)  
Din ansökan vill vi ha så snart som möjligt, (urval sker löpande och kan avslutas innan sista ansökningsdagen), **dock senast den 22 april 2026**. Ange "resande säljare öst" i ämnesraden vid ansökan.

