



Vi söker en försäljningschef!

Vill du vara med och utveckla några av marknadens mest eftertraktade varumärken? Då är detta tjänsten för dig!

Kraft Group, grundat 1991, är ett av Sveriges ledande företag inom professionell hud- och hårvård. Koncernen marknadsför internationella varumärken inom premiumsegmentet gentemot den professionella hud- och hårvårdsmarknaden. Koncernen driver även fem hudvårdssalonger, Lenhud, som idag finns i Stockholm, Malmö, Lund, Borås och Helsingborg.

Produktportföljen inom hårvård består av Davines, Unite, Label.M, Marc Inbane, Addmino-18 och Go247. Inom hudvård och Makeup ingår Medik8, Bioline, Comfort Zone, Skin Regimen Butter London och PÜR Cosmetics. Kraft Group har exklusiv distributionsrätt för dessa internationella varumärken i Sverige.

Koncernen är uppdelad i flera affärsområden. Huvudkontoret ligger i centrala Malmö med de koncernövergripande tjänsterna såsom ekonomi, marknad, kundtjänst och IT. På kontoret i centrala Stockholm finns funktionerna försäljning, PR och utbildning.

Sedan 2018 är Kraft Group B-Corp certifierat; en hållbarhetscertifiering med helhetsperspektiv. B-Corp tar hänsyn till miljö, medarbetare, ledning och socialt ansvarstagande.

Koncernen har ca 70 medarbetare och omsätter drygt 130 mkr år 2023.

Kraft Group söker en ny försäljningschef för koncernens hårvårdsdivision.

Placering:	Stockholm, Kungsgatan 84 är basen för tjänsten
Startdatum:	Vintern 2023/2024
Arbetstid:	Heltid

▽ *Fortsättning på nästa sida.*

Tjänsten

Arbetsfältet är hela Sverige där försäljningschefen, tillsammans med en erfaren säljkår, utvecklar och stöttar våra befintliga kunder. Teamet har också som uppgift att marknadsföra nya varumärken och hitta nya försäljningskanaler. Vi arbetar alltid långsiktigt och ser alla våra affärer som viktiga relationer oavsett kundens storlek. I tjänsten ingår ansvar för en gemensamt överenskommen budget som följs upp löpande under året.

Försäljningschefen ingår i företagets ledningsgrupp och är med och påverkar koncernens framtida strategi.

En stor del av arbetstiden är på resande fot ute i landet. Vissa utlandsresor och besök hos våra utländska huvudmän förekommer. I rollen stöttar och coachar man säljteamet och tillsammans bygger ni upp en ännu starkare kundbas för Kraft Group.

I rollen arbetar man fram de långsiktiga strategierna tillsammans med företagets VD och produktchef.

Försäljningschefen ansvarar för den aktuella hårvårdsportföljen som idag består av 6 varumärken där alla är lika viktiga för Kraft Groups strategi. Ditt närmaste team är dina kollegor på säljsidan, VD och affärsområdets produktchef.

Vem söker vi?

Du brinner för att utveckla affären och är lyhörd för kunders behov. Du delar uppfattningen att utbildning är vägen till försäljningsframgång och du är vetgirig när det kommer till den portfölj du representerar. Du är prestigelös och ser gruppens gemensamma leverans som viktigare än din egna.

Du tycker om att varva praktiska arbetsuppgifter med strategiskt tänk. Du har inga problem att se den långsiktiga affären snarare än den snabba. Värdet av ett varumärkes höga positionering har din fulla förståelse och du arbetar för att bibehålla den.

Du behärskar engelska i både tal och skrift. Du har körkort och är bekväm att spendera en hel del tid i bil. Du gillar och uppskattar att arbeta i dynamiska team men du kan också se värdet i att arbeta med egna projekt som du levererar på tid och noggrant genomgångna.

Du uppskattar att analysera den data som olika affärssystem ger och har förståelse för hur informationen ska användas.

Personliga egenskaper som oblyg, pragmatisk och inspirerande är viktiga. Förhållningssättet är att lösning alltid trumfar problem och du bidrar till att hitta den mest pragmatiska lösningen. Du är social och tycker om att umgås med människor. Både i sammanhang med personer du redan känner men även i nya situationer där du gärna tar kontakt. Du ser inga hinder med "cold calls" eller kundbesök.

För mer information om Kraft Group vänligen se www.kraftgroup.se

Vi ber dig skicka ditt CV samt ett personligt brev till nedanstående mailadress. Intervjuer kommer att ske löpande och vi avser att tillsätta denna roll så snart som möjligt. Har du frågor är du välkommen att kontakta oss.

Ansökan skickas till **Kraft Group AB**
Peter Elmquist
Kungsgatan 84
112 27 Stockholm

eller mailas till peter.elmquist@jkraft.se

OBS!

Märk din ansökan med
"försäljningschef"