

Är du vår nya Key Account Manager för våra e-handelskunder?

Vill du bli en del av ett framgångsrikt team bakom en av Sveriges ledande distributör inom hudvård och makeup? Vill du arbeta med några av Sveriges starkaste varumärken inom skönhet?

Om Kraft Group

Kraft Group AB är en väletablerad distributör sedan 1991. Det är ett familjeägt företaget och har sedan starten varit trogen sin affärsidé – att långsiktigt leverera den bästa servicen och de bästa produkterna till marknadens bästa återförsäljare. Johan, Petra och Robert, alla med efternamnet Kraft, har under sina verksamhetsår byggt upp ett av Sveriges största distributörsföretag inom professionell skönhet samt en hudvårdskedja med namnet Lenhud. Idag representerar Kraft Group elva internationella varumärken på den svenska marknaden inom premium hud- och hårvård. Några exempel är Medik8, PÜR, Biorline och Comfort Zone på hudsidan liksom Davines, Unite och Graham Hill på hårsidan, för att nämna några. Kraft Group driver även fyra egna hudvårdssalonger under namnet Lenhud. Dessa salonger är placerade i södra Sverige.

Kraft Group har 65 medarbetare och omsätter idag ca 130 MSEK. Huvudkontoret finns i centrala Malmö och på Östermalm i Stockholm hittar du företagets showroom och utbildningsenhet.

Sedan 2018 är vi stolta att vara B Corp certifierade, vilket är en internationell, icke vinstdrivande certifiering inom hållbarhet. De B Corp certifierade företagen har förändrat sitt förhållningssätt till omvärlden, utan att göra avkall på vinst, och använder sin kommersiella plattform för att fokusera på B Corps fyra grundpelare: ledning, socialt engagemang, medarbetare och miljö.

För att fortsätta att utveckla affären i våra digitala kanaler behöver vi stärka vårt team. Vi söker nu en Key Account Manager vars uppgift är att driva den digitala affären till att bli ännu bättre.

Om rollen

Som Key Account Manager ansvarar du för att skapa starka affärsrelationer med nyckelpersoner hos våra återförsäljare inom e-handeln.

Du kommer att vara Kraft Groups expert inom e-handelsområdet gällande kosmetik och ha regelbunden kontakt med återförsäljare och inköpare. Du ansvarar för att arbeta strategiskt och långsiktigt. Du planerar kampanjer och introducerar nyheter och du budgeterar och beräknar framtida inköp. Du arbetar aktivt med våra återförsäljare samtidigt som du är en viktig del av det interna teamet där både marknadsavdelning, inköpare och produktchef ingår. Vi ser att du har ett helhetsperspektiv och arbetar både operativt såväl som strategiskt för att maximera alla parter tillväxt.

Du rapporterar direkt till affärsområdeschefen.

Är du rätt person för vår utlysta tjänst, eller känner du kanske någon som vill utvecklas inom yrket?

Läs då vidare på nästa blad!



Är du vår nya Key Account Manager för våra e-handelskunder?

Ansvarsområden

- Utveckla och implementera halvårsplaner för att maximera Kraft Groups varumärken hos våra e-handelskunder.
- Nära samarbete med marknadsavdelning för att planera, genomföra och analysera kampanjer och nyhetslanseringar hos dina kunder.
- Beräkna marginaler och lönsamhet och följa upp resultatet.
- Ha löpande kontakt med dina kunder för att säkerställa att halvårsplaner implementeras på rätt sätt för att skapa förutsättningar så att gemensamma budgetmål nås.
- Månadsvis uppföljning av dina kunders resultat och vid behov identifiera och genomföra eventuella åtgärder.
- Aktivt delta i fysiska och digitala event i samarbete med kund.

Kvalifikationer

- Minst 3 års erfarenhet av e-handel.
- Erfarenhet från marknadsföring och/eller försäljning inom FMCG.
- Goda kunskaper i Excel.
- Stark analytisk förmåga och erfaren av att arbeta med finansiell uppföljning.
- Akademisk utbildning med inriktning mot ekonomi och/eller marknadsföring.
- Mycket god kunskap i svenska både i tal och skrift. God kunskap i engelska.

Egenskaper vi ser hos dig är att

- Du brinner för att utveckla affärer och älskar kundkontakt.
- Du är nyfiken, engagerad och kreativ.
- Du är självgående och initiativtagande och drivs av att utveckla och skapa resultat.
- Du älskar struktur och vet vad som behövs prioriteras.

Låter tjänsten som något för dig?

Tjänsten är heltid och placerad på vårt härliga kontor på Östermalm i Stockholm. Skicka in din ansökan, innehållande CV och personligt brev, till Viktoria Nordh på viktoria.nordh@jkraft.se. Din ansökan vill vi ha så snart som möjligt men **senast den 30 oktober 2021**. Ange "KAM e-com" i ämnesraden vid ansökan.

Tjänsten: Heltid 100%

Anställningsstart: Q1 2022

Placering: Stockholm

Har du frågor om tjänsten kontakta affärsområdeschef viktoria.nordh@jkraft.se. Urval och intervjuer sker löpande och tjänsten kan komma att tillsättas innan sista ansökningsdag.

Vi ser fram emot din ansökan!
Hälsningar Kraft Group

