

Emma S.

skincare

Key Account Manager till Emma S.

Emma S. är ett svenskt hudvårdsmärke som utvecklar och säljer hudvårdsprodukter. Våra produkter säljs i Sverige, Norge, Finland, Danmark och på Tax free i Sverige. Emma S. har en egen webshop med försäljning inom EU. Emma S. är ett snabbväxande företag som omsätter ca 40 MSEK och vi är idag ett 15-tal personer som arbetar på företaget.

Vi söker nu en person som kan ansvara för några av våra största kunder i Norden. Du kommer att arbeta nära hela Emma S. teamet på vårt kontor i centrala Stockholm. Vi erbjuder ett roligt och varierande arbete med stort eget ansvar. Vi är ett bolag som växer och för rätt person finns stora möjligheter till utveckling.

Ansvarsområden och arbetsuppgifter

- Ansvara för säljutvecklingen hos några av våra största kunder
- Planera och genomföra marknads- och kampanjplaner
- Följa upp och analysera kampanjer och lanseringar
- Ansvara för produktregistrering, offerter samt kampanjunderlag
- Ha löpande kundkontakt

Erfarenhet/kompetens

- 2–3 år arbetslivserfarenhet
- Gärna tidigare erfarenhet från inköp eller försäljning men ej ett krav
- Erfarenhet av analys/uppföljning
- Goda kunskaper i Officepaketet
- God förmåga att uttrycka dig skriftligt och muntligt på både svenska och engelska

Din profil

- Du är strukturerad och noggrann men gillar samtidigt ett högt arbetstempo
- Du har stark initiativförmåga och klarar att hantera flera uppgifter samtidigt
- Du är en positiv och utåtriktad team player
- Du är praktisk och gillar att få saker gjorda

Frågor, ansökningar, personligt brev och CV skickas till Jessica Zander på Emma S. AB.

Mail: jessica.zander@emmas.com

Telefon: 072 – 215 95 70