



Ellen AB är ett svenskt bioteknikföretag som grundades år 2000. Ellen erbjuder produkter för kvinnors underlivshälsa och välbefinnande. I sortimentet finns egenutvecklade produkter - ellen® Probiotisk Utvärtes Intim Crème och ellen® Probiotisk Tampong, ellen® intimate foam och intimate deo samt några in-licensierade produkter inom intimområdet. Bakom Ellens egenutvecklade produkter ligger mångårig forskning inom mikrobiologi och samarbeten med flera universitet. Försäljning sker via distributörer. Bolagets aktie är sedan augusti 2007 listad på First North under kortnamnet ELN. Verksamheten bedrivs internationellt med utgångspunkt från Sverige. De största internationella marknaderna idag är Tyskland och Frankrike.

Internationell Key Account Manager med marknadsinriktning

Brinner du för försäljning, är affärsdriven och motiveras av att skapa resultat tillsammans med dina kunder? Är du målinriktad, proaktiv och lösningsorienterad med en god förståelse för affärer? Har du en förmåga att etablera och utveckla goda relationer både externt som internt?

Då är det här en möjlighet för dig! Ellen AB söker dig som har dokumenterat resultat av försäljning och vill arbeta i en dynamisk, entreprenöriell arbetsmiljö där du blir en viktig spelare i teamet för att driva företaget framåt. Som Internationell Key Account Manager på Ellen AB kommer du ansvara för utveckling av samtliga återförsäljare och distributörer på de marknader som Ellen verkar på.

Exempel på ansvarsområden ;

- Budget- och resultatansvar gällande försäljning och marknadsföring samt löpande uppföljning och avrapportering gentemot uppsatta mål.
- Upprätta och verkställa kundplaner och strategier för att bl.a. säkerställa optimal distribution och försäljning av befintliga och nya produkter, kampanjer och exponering i butik och på webb.
- Aktiv bearbetning för att utveckla relationen och affären med samtliga återförsäljare och distributörer.
- Hantera offertarbete, förhandling samt avtal.
- Planera för och arbeta mot satta sälj- och lanseringsfönster.
- Införsäljning och presentation av produkter, kampanjer och aktivering till återförsäljare och distributörer.
- Ansvara för försäljnings- och marknadsaktiviteter.
- Ansvara för marknadsanalyser och prisstrategier.

- Ansvara för försäljningsprognoser och löpande uppdatering av forecast för att säkerställa att budget/mål levereras.
- Analysera resultat och statistik och identifiera behov och nya affärsmöjligheter.
- Ansvar för att all extern marknadsföringsmaterial följer Ellens satta riktlinjer och guidelines.
- Distributörsstöd med regelbundna telefonmöten och besök. Diskussion avseende marknadsföring, distribution och logistik samt löpande uppföljning av budet.
- Uppdatera och arbeta enligt Ellens ISO standard 13485:2016.

Dina kvalifikationer ;

- 4- årig högskoleutbildning inom ekonomi, försäljning, marknadsföring eller motsvarande.
- Minst 3 års erfarenhet av Key Account Management med väl dokumenterade resultat.
- Erfarenhet av snabbrikliga konsumentprodukter, gärna från egenvårdsprodukter samt en bra förståelse kring dagligvaruhandeln eller apoteksförsäljning, främst i Norden.
- Erfarenhet av internationell distributörsförsäljning
- Erfarenhet av att förhandla och diskutera avtalsfrågor
- Erfarenhet och förståelse av internationell distributörsförsäljning är meriterande
- Analytisk stark och strukturerad
- Kommunikativ och duktig på att presentera.
- Relationsbyggare och team player.
- Flytande svenska, engelska och tyska i tal och skrift är ett krav. Övriga språk som t.ex. franska är meriterande
- Van användare av Microsoft Office system, framförallt Excel, PowerPoint och Word.

Profil;

För att trivas i denna roll så tror vi att du tycker om att arbeta i en entreprenöriell miljö med stor bredd på alla arbetsuppgifter du får hantera. Du har ett högt driv, är proaktiv och tar egna initiativ för att nå dina mål. Du drivs av att ständigt förbättra och utveckla affären tillsammans med dina återförsäljare och distributörer. Du gillar att arbeta med och sätta tydliga mål och drivs av att kontinuerligt nå goda resultat. Du är analytisk, strukturerad och har god samarbetsförmåga, tycker om att arbeta i team men tar stort ansvar för ditt eget arbete. Vi förutsätter att du arbetar målinriktat och är resultatorienterad och till stor del är självgående.

Vi kan erbjuda en spännande tjänst i ett börsnoterat bolag med placering på vårt kontor i Centrala Stockholm. Du kommer att rapportera direkt till VD, Charlotta Nilsson som påbörjar sitt VD uppdraget på Ellen AB från 1 juli 2019.

Känns detta träffande? Tveka inte att skicka in en ansökan där du kommer få möjlighet att vara med på en fortsatt spännande resa med Ellen. Läs gärna mer om företaget på vår hemsida www.ellen.se och välkommen med din ansökan via LinkedIn. Vid eventuella frågor kring tjänsten, vänligen kontakta nuvarande VD Jenny Fingal + 46 768 685000.