

Professionell Profil



"18 års erfarenhet av marknad, affärsutveckling och kundrelationer för ledande svenska och internationella företag på den svenska, nordiska, spanska och brittiska marknaden. Alla mina roller har krävt en mycket hög nivå av kommunikation, förhandlingsförmåga och resultatorientering. Jag ställer höga krav och mål för mig själv som jag tycker om att arbeta mot. En av mina styrkor ligger i min flexibilitet då jag trivs med ett nära samarbete både med mina kunder och kollegor, samtidigt som jag är självgående, med stor förmåga att ta initiativ i arbetet mot ett gemensamt mål."

OM MIG

Mitt namn är Emily Waldmann och jag är en erfaren specialist inom B2B och B2C försäljning, affärsutveckling och marknadsföring då jag har arbetat i denna position i 18 år nu både med nordiska och internationella företag. Jag har öppnat upp ny affärsverksamhet, byggt upp befintliga verksamheter samt stöttat och utvecklat alla typer av affärsrelationer med partners och kunder.

Jag bodde och arbetade i London, Storbritannien för 12 år sedan, men jag har huvudsakligen varit baserad i Sverige och Spanien. Denna mångsidiga erfarenhet har gett mig en gedigen kunskap och erfarenhet av affärsutveckling på dessa marknader och jag har lyckats bygga upp starka kundkontakter och ett brett affärsnätverk inom specifika branscher.

Min universitetskarriär byggde på internationella och mångkulturella erfarenheter. Detta har varit till stor nytta för mig både i sociala och professionella sammanhang. Jag är en lyhörd person som har lätt att läsa andras människor och deras behov i olika situationer och på olika nivåer. Jag har också kunnat utveckla och fullända en solid bas av språk och behärska tre de tre språken svenska, engelska och spanska flytande. Efter två år av Business & Communication vid American University of Saint Louis i Madrid, bestämde jag mig för att fokusera på en Business Management Degree vid Staffordshire University i London, Storbritannien.

Alla mina jobbroller har inneburit ett stort ansvar, initiativförmåga, team-arbete samt en nära kontakt med mina kunder, något jag värdesätter mycket. Jag ser mig själv som en positiv, dynamisk, driven, proaktiv och lyhörd person med stark kommunikations- och förhandlingsförmåga.

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

 <https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>



ERFARENHET

Marknadsanalys & Affärsutveckling

- Marknadsanalys med utvärdering av affärsmöjligheterna på marknaden.
- Konkurrentanalys (benchmark).
- Uppbyggnad av affärsmodell.
- Positionering av produkten/tjänsten på marknaden.
- Analys av de olika kundsegmenten och deras behov.
- Företagsinnehåll på lokalt språk; kataloger, broschyrer, videor mm.
- Produkt-och varumärkesutveckling.
- Analys av möjligheter till merförsäljning mot kunddatabasen.

B2B and B2C Försäljningsstrategier

- Lead management (identifiera och hitta nya kunder).
- Skapande och prospektering av nya kanaler och försäljningspunkter.
- Sök efter agenter, distributörer, partners och kunder.
- Kunddatabashantering; skapande, uppbyggnad och segmentering.
- Försäljningsprocessanalys och förbättring av säljprocessen.
- Online och/eller off-line direkt försäljning.
- Lokal säljrepresentation och kundtjänst.

Digital marknadsföring

- Skapande av online marknadsföringskampanjer (Google AdWords).
- Skapande av innehåll samt utskick av nyhetsbrev och säljkampanjer.
- Marknadsföring och säljkampanjer via Facebook for Business, Instagram, Twitter, LinkedIn och Youtube.
- Registrering i online-kataloger och internetportaler.
- Skapande av webbsida och webbshop.
- Utformning av all text & innehåll på svenska, engelska och spanska.

Lokal Säljstöd; Event & Kundstöd

- Virtuellt kontor med besöksadress och kontaktuppgifter på den lokala marknaden.
- Kundservice; orderhantering, leveranser och reklamationer.
- Säljutbildningar, workshops, butiksevenemang, webinarer.
- Upplägg av och närvaro på PR-evenemang, mässor och övriga marknadsföringsevent.

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

 <https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>

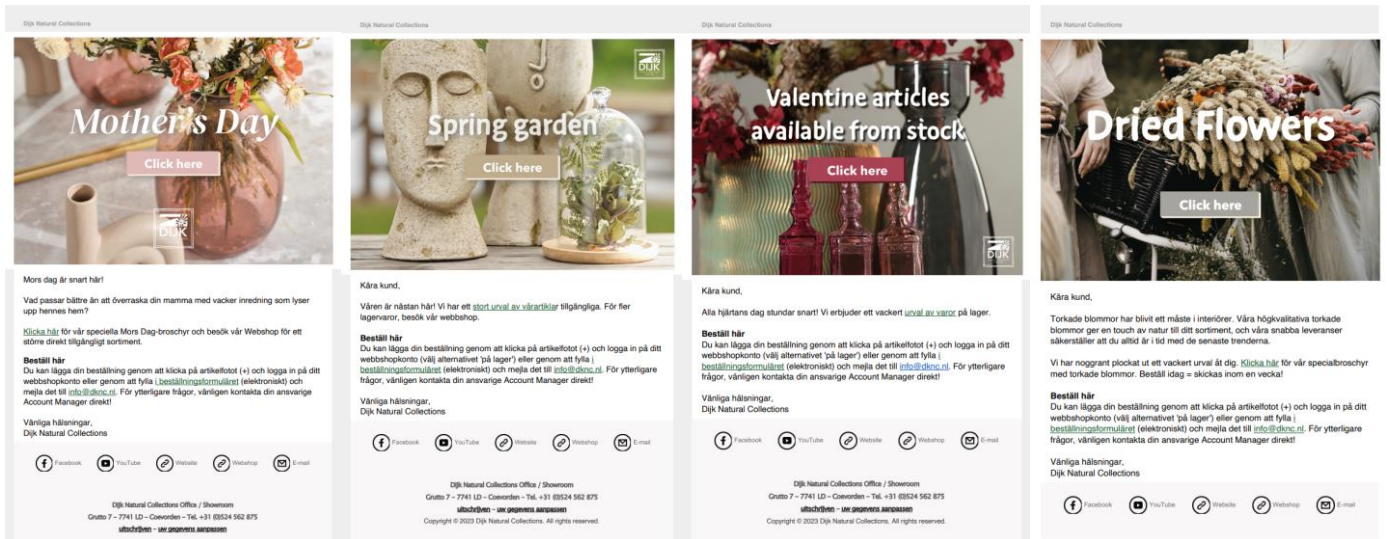


UPPDRAG & REFERENSER



Dijk Natural Collections
Sälj- och marknadsansvarig Sverige & Norge

- Arbete i nära relation, stödja och utveckla nyckelpartners och kunder på marknaden.
- Marknadsanalys, affärsplan och uppföljning av årsbudget.
- Identifiering av nya marknadsmöjligheter.
- Planera och organisera kundmöten; presentation av produkter och erbjudanden.
- Förhandlingar och kontraktsskrivning.
- Identifiera behov, stödja och följa upp befintliga kunder.
- Genomförande av workshops och utbildningar för kunder.
- Planering, organisation och genomförande av mässor i Norden.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.



Referens: Jasper Veldhuis, Export Manager

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>



- Arbete i nära relation, stödja och utveckla nyckelpartners och kunder på marknaden.
- Marknadsanalys, affärsplan och uppföljning av årsbudget.
- Identifiering av nya marknadsmöjligheter.
- Planera och organisera kundmöten; presentation av produkter och erbjudanden.
- Förhandlingar och kontraktsskrivning.
- Identifiera behov, stödja och följa upp befintliga kunder.
- Genomförande av workshops och utbildningar för kunder.
- Planering, organisation och genomförande av mässor i Norden.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.



<https://www.emilywaldmann.com/wp-content/uploads/2023/06/OASE-Presentation-Scandinavia-Business-Strategy.pdf>

Referens: Chris Wright, MD Oase UK & Consumer Business

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>





SNÖ of Sweden
Sälj- och affärsutvecklingsansvarig i Spanien

- Marknadsanalys, affärsplan och marknadsstruktur för direktförsäljning samt distribution.
- Analys av samarbetspartners, agenter och distributörer för Spanien.
- Identifiering av nya marknadsmöjligheter.
- Agent- och distributionsmöten; produktpresentationer, förhandling och kontraktsskrivning.
- PR & marknadsföring i Spanien; Handelskammarevenemang, företagspresentationer, butiksevent och mässor.
- Leda, stödja och utveckla alla befintliga nyckelpartners och affärskanaler.
- Planera och organisera kundmöten; presentation av produkter och erbjudanden.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.



Referens: Annelie Klingberg ex Försäljningschef



Másmóvil
Regionsansvarig Internationella Affärsdivisionen

- Identifiering av nya marknadsmöjligheter och återförsäljare B2B.
- Kundmöten; produktpresentationer, förhandling och kontraktsskrivning.
- PR & marknadsföring i Spanien; Handelskammarevenemang, företagspresentationer, butiksevent och mässor.
- Leda, stödja och utveckla alla befintliga nyckelpartners och affärskanaler.
- Planera och organisera kundmöten; presentation av produkter och erbjudanden.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.



Referens: Christian Nyborg, Co-founder & ex MD International Business Division

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>



- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.
- SEO google adwords.
- PR & marknadsföring; Handelskammarevenemang, företagsevent och mässor.
- Identifiering av nya marknadsmöjligheter, samarbetspartners och kunder.

mäklarringen
Dax att sälja din bostad?
Kontakta oss för en fri konsultation.

Time to sell your property?
Contact us for a free consultation.

Quieres vender?
Contáctanos para una consulta gratuita.

VÄLKOMMEN TILL DIN MÄKLARE I DENIA COSTA BLANCA

Kära Mäklarringen vänner!

Välkomna till veckans nyhetsbrev där vi delar med oss av våra mest populära bostäder

Vi erbjuder alla typer av fastigheter på den norra delen av Costa Blanca - från Villajoyosa i söder, upp till Oliva i norr, inkluderat fantastiska orter som Dénia, Jávea, Moraira och Cumbre del Sol bland andra.

Kontakta oss och boka in er visning på plats, digitalt eller för eventuella frågor. Hos oss på Mäklarringen får ni en komplett service från början till slut så ni kan känna er trygga under ert fastighetsköp

Soliga hälsningar från oss i Spanien!

LÄGENHET I DENIA
Nybyggda moderna lägenheter vid stranden, Dénia
75 m²
3 rum
295 000 €

För mer information https://www.maklarringen.se/utland/spanien/alicante-provins/denia/lyxiga-lagenheter-med-havsutsikt-nj-obj28053_1919883710

FÖLJ OSS PÅ SOCIALA MEDIER

Facebook:
<https://www.facebook.com/maklarringennorrb>

Instagram:
<https://www.instagram.com/maklarringen.norra.costablanca/>

Vi hoppas på ett snart återseende!

mäklarringen

Mäklarringen Dénia Costa Blanca
Tel: +34 618 23 20 04
Email: denia@maklarringen.se
<https://www.maklarringen.se/utland/spanien/costa-blanca/kontordenia/denia/>
Calle Magallanes, 8 - 03700 Dénia
España

<https://mailchi.mp/aaef9dfe3ba/harliga-fastigheter-till-salu-norra-costa-blanca-15451720?e=c1ae26d0d2>

Referens: Anna Westberg, MD & Kontorsägare Mäklarringen Dénia

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

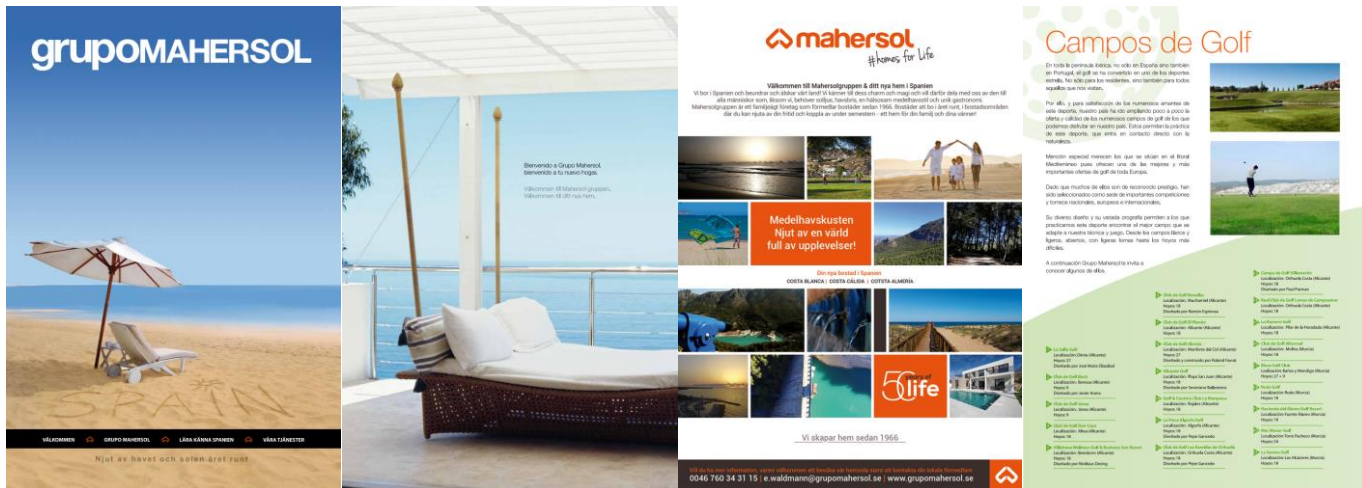
<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>





Mahersol Sälj- och marknadsansvarig Norden

- Skapande av marknadsanalys och affärsplan för Norden.
- Identifiering av nya marknadsmöjligheter, samarbetspartners och kunder.
- PR & marknadsföring; Handelskammarevenemang, företagsevent och mässor.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.
- SEO google adwords.



PDF https://www.emilywaldmann.com/wp-content/uploads/2023/06/Katalog_Grupo_Mahersol_SVE_SPA.pdf

Referens: Manuel Pertusa, CEO MPC Homes

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>





Onsite Business Solutions
Medgrundare till Onsite Business Solution Spanien

- Outsourcade sälj- och marknadsföringsaktiviteter i Spanien.
- Marknadsanalys, affärsplan och uppbyggnad av marknadsstruktur.
- Möten och företagspresentation med samarbetspartners.
- Produktpresentationer, förhandling och kontraktsskrivning.
- PR & marknadsföring i Spanien; Handelskammarevenemang, företagspresentationer, butiksevenemang och mässor.
- Digital marknadsföring på lokalt språk; innehåll till nyhetsbrev, FB for Business samt Instagram.

Guidelines

How to successfully combine the online and offline marketing & sales activities to get the most out of business.

SUMMARY

This 7-step guide illustrates how we can help you with each step of the sales and marketing process with the objective to convert leads into sales.

We provide help with the complete process or then you can also contract only parts of the process. For example you do already have a sales team but need a hand with the online marketing or you do have the sales support and marketing in place but look for new sales strategies and channels.

Companies tend to focus only on online sales & marketing or then on only offline activities. The key to success is to combine the two elements and run an integrated marketing & sales strategy. Below you'll find a 7-step guide to combine your online and offline sales & marketing activities.

STEP 1: Market Research | ONLINE & OFFLINE
Research of potential resellers and selling points conducted both offline and online. Defining of the right contact persons, both influencers and decision makers.

STEP 2: First Pitch | OFFLINE
First contact with sales pitch by phone to confirm the information from the market research and to confirm the right contact person.

STEP 3: Follow-up and Send-out of Brochure | ONLINE & OFFLINE
As a follow-up of the phone conversation a personal e-mail with access to the online brochure will be sent out. The online brochure can also be printed and sent by normal mail if the client wishes so.

STEP 4: Create Buzz | ONLINE
Meanwhile the sales team or the sales person is doing follow-up a buzz should be created online in the online communities and networks such as LinkedIn, Twitter, Facebook etc.

STEP 5: E-mail Marketing - Newsletter Program | ONLINE
All contacts that have been gathered from both the website (online) and from the sales team should all be put into a CRM-system or Excel in order to be able to implement an online newsletter program with continuous updates.

STEP 6: Follow-Up, Converting Leads into Sales | OFFLINE
A few days or a week after the send-out of the newsletter a follow-up is done by phone in order to get a go or a no-go and if needed a personal meeting is scheduled for the final decision, converting the lead into a sale.

STEP 7: Customer Retention | ONLINE & OFFLINE
If the lead did not yet turn into a client don't worry! The lead with its contact information is put into a Lead Nurturing and Customer Retention Program and will continue to get regular updates by e-mail and/or phone in order to make the lead sales ready.

OnSite Business and each step matters helps bring companies to launch new business or improve existing business in Spain through effective sales and marketing strategies.

CONTACT:
Emily Waldmann, Business Sales Development
M: +34 677 48 36 02
E: emily@onsitebusiness.com
Onsite Business Solutions S.L.
C/ Marqués 16 - Urb. S3, 28108 Alcobendas, Madrid
www.onsitebusiness.com

Mikaela Ekström, International Marketing Consultant
M: +34 687 48 24 54
E: mikaela@onsitebusiness.com
7-step matters - your marketing partner
C/ Marqués 16, 01 - 01020 Båstad
www.onsitebusiness.com

The collaboration between OnSite Business Solutions S.L. and each step matters has strengthened, as together we provide our clients with a complete set of efficient solutions for doing business in Spain.

Starting up a business in Spain?
Looking for a smart network with expertise, precise contacts and know-how of the local market?
Feel like you are not spending enough time on your core business and product development?
We can assist you!

Let us make a success of your business in Spain!

Why us? How to benefit from us?

- Remarkable cost reductions & big time savings
- Expert knowledge & experience in local market
- Finding & developing distribution channels
- Strong & local partnership opportunities
- Customer satisfaction
- Targeting of new potential customers
- Understanding of new market opportunities & trends
- Result oriented marketing & communication strategies

SERVICES

Basic	"Getting started"	Admin & Support	Sales & Marketing
It makes increasing business sense for a company to outsource certain responsibilities. Through this step we simplify your business operations, giving advice and support for new business projects entering the Spanish market as well as existing business with a need of support in all of the following areas:	<ul style="list-style-type: none"> • Virtual office with your own telephone number, fax and office / mailing address in Madrid. • Business opportunity assessment. • Local sales support, finding new potential clients. • Regular management reports about your business development in Spain. • Help with transportation and organization of meetings and facilities around Spain. • Legal, economical & practical advice support for starting up in Spain. 	<ul style="list-style-type: none"> • Go to market plan for Spain. • Design of sign and brand concept • Creation & design of sales support material in Spanish. • Design & creation of website in Spanish. • Monitoring of brand, social benchmark of local competitors. 	

El socio tiene la palabra

Cuatro preguntas a Emily Waldmann, socia directora de Onsite Business Solutions

¿Cuáles es el día de tu empresa?
Nada como el día y la necesidad de ampliar el nivel de empresa en el tiempo que durante una administración, nuestra compañía maneja. Desde hace más de 16 años en el campo del asesoramiento y gestión de clientes particulares de toda Europa.

¿Qué dicen los clientes de Onsite Business Solutions?
Pueden decir que asesoramos nuestro cliente con un profesionalismo, seriedad del resultado y el alto nivel de implicación en la consecución del objetivo.

¿Cuáles son los retos del futuro?
Nuestro trabajo requiere mantenernos muy actualizados y con gran capacidad de adaptación a un mercado competitivo y cambiante como

el español. Con nuestro trabajo estamos a un paso de ser la referencia en nuestro sector dentro del área mediterránea.

¿Cómo pueden poner en contacto contigo los socios interesados?
Contactando al +34 67 102 77 54 o escribiendo a emily@onsitebusiness.com

El socio tiene la palabra

El socio tiene la palabra

Más de medio siglo en el camino de la tecnología y el diseño.

SCANIA
Dedicados día a día

https://www.emilywaldmann.com/wp-content/uploads/2023/06/Onsite_business_brochure_ENG.pdf

Referens: Björn Sandström Scandinavian Management & Onsite

KONTAKT

+46-76 034 31 15

+46-76 034 31 15

s.emily.waldmann@gmail.com

Bangårdsgatan 4, 574 32 Vetlanda (Sverige)

<https://www.linkedin.com/in/emily-waldmann-sales-management/>



