



Ethna Yourell Högberg  
ethna@numberoneretail.com  
mobil 0721 88 61 69

## Arbetslivserfarenhet

M A S A I

2018

MASAI Konsultarbete

Vi designar och marknadsför kläder till den modemedvetna kvinnan som vill ha en avslappnad och personlig stil. De spännande och varierande silhuetterna finns i en blandning av fina tyger och vackra mönster, och skapar det unika uttryck som är vårt kännetecken.

dea  
axelssons

2019

DEA / Axelsson Konsultarbete

Dea Axelssons är klädbutiken för alla kvinnor i farten, oavsett ålder, personlighet eller storlek. Dea Axelssons har ett brett sortiment av kläder och accessoarer med hög modegrad, bra kvalitet och passform. Vårt mål är att du ska känna dig nöjd, snygg och bekväm i våra kläder!

flash  
*For women. By women.*

2019

FLASH Konsultarbete

Flash erbjuder kläder som är snygga och funktionella och tycker att varje kvinna ska få känna sig vacker utan att det blir för dyrt. Vårt sortiment består av allt från bekväma basplagg för vardagen till stilfulla kavajer. Plaggen håller hög kvalitet för att de ska tåla att brukas och leva i. Hos oss hittar du trendiga nyheter varje vecka till bra priser.

## ANN RINGSTRAND

2017 - 2018

Ann Ringstrand E-Commerce Manager

Our business is built from a sustainable philosophy. We supply a timeless and consistent design. The products have high quality and are made in small units with great care and attention. The creating process is efficient.

# HOPE

2015 - 2017

Hope Retail Manager

Our mission centres on an offering of well-made fashion design and communication. We value true product engagement and a consistent style. We grow by making our products inspire and support the individual consumer.

*"Ethnas uppdrag var att snabbt få en överblick av Hope Retail och planera för de förändringar som var nödvändiga för att Hope Retail skulle uppnå sina högt uppsatta mål. Som person är Ethna mycket självgående och har en förmåga att hitta lösningar och fokusera på det positiva. Dessutom har Ethna lätt för att samarbeta och diskuterar gärna sig fram till lösningar med såväl sitt eget team som med ledningsgruppen. Ethna skapar en trygg miljö för sina medarbetare men har inga problem med att fatta obekväma beslut och genomdriva dem. Genom tydlig struktur, riktlinjer och nära relationer har Ethna skapat ett sammansvetsat och resultatriktat team i HOPE Retail. Även i sina relationer till samarbetspartners, interna som externa, ledningsgruppen och styrelsen har Ethna varit en stor tillgång.."*

Åsa Sånemyr, VD HOPE

## VENUE RETAIL GROUP

2014 - 2015

Venue Retail Group tf Försäljningschef

Venue Retail Group är en ledande aktör inom accessoarer, resetillbehör och skor i Norden med ett nätverk av 150 butiker. Verksamheten drivs i de två affärsområdena Accessoarer och Skor genom de helägda kedjorna Accent och Morris samt Rizzo med ett utbud av egna och externa varumärken. Koncernens butiker erbjuder den ultimata mötesplatsen för dem som söker attraktivt mode, hög service och genuin fackhandelskunskap. Koncernen har cirka 370 medarbetare.

## BUBBLEROOM

2013 - 2014 Bubbleroom Projektledare

Arbete som projektledare för Bubbleroom med öppningen av deras Flagship Store och deras venture från E-handel till fysisk butik.

Mina ansvarsområden var breda:

- Säkerställande av företagets koncept i övergången från e-handel till retail
- Rådgivning vid val av butikslokal och köpcentrum
- Rådgivare i framtagning av butikskoncept
- Rekrytering av butikschef, merchandiser och säljpersonal
- Inköpsplanering och varuplacering i butik
- Säljutbildning av personal
- Testperson för kassasystem
- Rådgivning angående logistik och lagerhantering.

Min gedigna förmåga att snabbt förstå det specifika i nya situationer och miljöer tillsammans med min erfarenhet gör mig till en prestigelös ledare, som snabbt kan bygga de effektiva relationer som krävs för att arbeta med uppdrag med snabba beslut och en acceptans från resten av företaget.

*"Under hela projektet kände jag att Ethna gav 110% och hade fullständig kontroll. Hon är ambitiös, målinriktad, erfaren och har en överväldigande kunskap inom detaljhandeln. Hon levererade en Flagship Store som överträffade våra förväntningar, en arbetsplats full av energi, fantastisk atmosfär och framför allt ett framgångsrikt resultat och nöjda ägare. Jag ser fram emot förmånen att få jobba med Ethna igen."*

Svante Tegner, VD Bubbleroom

## Tidigare anställningar:

TWILFIT

Mars 2010 - 2013

Twilfit Försäljnings- och etableringsansvarig  
56 Butiker omsättning cirka 320 milj SEK

Budget- och resultatansvar för samtliga butiker. Att säkerställa företagskonceptet och marknadsplanens efterlevnad var också en viktig del av arbetet. Jag hade övergripande personalansvar för säljare, butikschefer, fyra regionchefer, en merchandiser och en person som har själva butiksdriften som sitt ansvar. Hyresförhandlingar för befintliga butiker och etablering av nya lokaler ingick också i min tjänst.

*"Ethna ansvarade för att löpande planera arbetet med butiksbudgetar, schemaläggning och driftskostnader i butik. Tillsammans med regionscheferna drev hon uppföljning av nyckeltal och prioriterade butikspersonalens arbete i syfte att maximera försäljningen."*

Twilfit



Maj 2008 - Dec 2009

Sea Life VD  
6 Butiker omsättning cirka 50 milj SEK

Mål: Utveckla en retailstrategi, bygga en retailorganisation med kärnvärderingar, en märkesmanual och förbättra lönsamheten.

Budget, försäljning, marknadsföring, inköp, förhandlingar med leverantörer och fastighetsägare. Öppna och flytta butiker och kontor. Arbeta med arkitekter för att skapa ett Sea Life-koncept med unik butiksinredning. Öppna egen hemsida på nätet. Dessutom ansvarig för alla beslut rörande personalen.

*"Genom tydlig struktur, riktlinjer och förhållningssätt har ett sammansvetsat team skapats, som känner stolthet, delaktighet och engagemang. Detta struktureringsarbete har också resulterat i bland annat minskning av varulagret och ökad avslutsfrekvens. Ethna har utfört sitt arbete på ett professionellt sätt, som gett konkreta resultat och hon har varit uppskattad av såväl personal som samarbetspartners"*

Fredrik Lewrén, Styrelseordförande Sea Life

beeline  
group

Sep 2006 - Maj 2008

Beeline Country Manager beeline Retail AB/Concessions AB  
4 Retail stores omsättning cirka 20 milj SEK,  
Concessions omsättning cirka 10 milj SEK

Mål: Lansera två varumärken inom accessoarer i Norden.

- Öppna National Service Center.
- Anställa personal med den nödvändiga kompetensen inom Retail och Concessions.
- Utbildning av butikschefer och säljpersonal.
- Förhandlingar med fastighetsägare. Aktivt söka efter lönsamma lokaler.
- Bygga relationer med samarbetspartners och fastighetsägare för företaget som en långsiktig stabil partner.



Feb 2003 - Sep 2006

**adidas Retail Manager Area Nordic  
10 Butiker omsättning 120 milj SEK**

Mål: Utveckla en retailstrategi för och leda organisationen inom retail i Norden.  
Öka vinsten och marknadsandelarna genom att lyfta fram retaildelen inom hela affärsområdet Norden.  
Samarbeta med ledningen inom området och även deltaga i retailgruppen på europainivå.  
Flytta och söka nya butikslokaler och göra ombyggnad av vår Flag Ship Store på Sveavägen för att förbättra resultatet.  
Övertaga och renovera butiker hos vår leverantör i de baltiska länderna.

*"Ethna besitter mycket goda detaljhandelskunskaper och har varit en drivande kraft inom den Nordiska organisationen. Med tanke på hennes yrkesmässiga och sociala kompetens, var Ethna mycket accepterad och uppskattad av hennes kollegor och underställda. Hennes förmåga att interagera med människor gör det möjligt för henne att skapa goda relationer med interna och externa motparter. Hon har stora personliga färdigheter och är en bra ledare som alla understordnade alltid vill följa. Om möjlighet ges skulle vi anställa henne igen"*

**Patrik Nilsson, MD adidas Area Nordic**

## **POLARN O. PYRET**

Okt 1999 - Feb 2003

**Polarn O. Pyret Business Area Manager Sweden  
45 Butiker omsättning 350 milj SEK**

Mål: Skapa samklang mellan varumärkespresentationen i våra egna butiker och de under franchiseavtal.

Garanterat verksamhetsresultat, försäljningsbudget, personalkostnader, utbildning och utveckling av försäljare och butikschefer. Planering och uppföljning av key performance indicators, marknadsföring, etablering av nya butiker, ägda av POP eller under franchise, samt renovering av äldre butiker.  
Omsättning c:a 350 milj SEK.

*"Ethna är den enda riktigt kompletta ledaren som jag har mött. Hon är närvarande och vinner sin personals förtroende och respect. Trots att hon ställer höga krav och aldrig viker för svåra beslut finns det en förståelse och acceptans hos personalen. Hon sprider arbetsglädje, vilja och engagemang omkring sig. Hon är en äkta ledare som själv visar vägen. Affärsmannaskapet: Ethna har de egenskaper som hela detaljhandeln söker men har svårt att hitta. Hon kan allt om butik, konsumtionsmönster och de transaktioner som sker i butik, vilket innebär att hennes beslut grundar sig på butikernas förutsättningar med ständig fokus på försäljning. Hon har den blick och kan formulera de åtgärder som krävs för att förvandla lågt presterande butiker till säljmaskiner. Kort sagt hon levererar."*

**Christel Kinning, VD Polarn O Pyret**



Nov 1998 - Okt 1999

**Rosenthal Försäljningschef Sverige**

Annonsering och val av produkter med Key Accounts. Rosenthal, ett grossistföretag, hade 200 försäljningsställen, shop in shop; concession.



**Mars 1993- Nov 1998**

**Hagenfeldts Områdeschef  
12 Butiker omsättning 130 milj SEK**

Förbättra resultatet, planering av budget, försäljning och personal i 12 butiker i Stockholm. Beslutsansvarig för inköp, marknadsföring och annonsering gällande alla butiker. Etablering och uppföljning av key performance indicators.

*”Ethna har skött sina arbetsuppgifter på ett utmärkt sätt, hon har god varukännedom och en kreativ försäljningsförmåga. Hon har även haft kontakter med olika arbetsagarorganisationer i arbetsrättsliga frågor. Hon har varit ärlig, lojal och serviceinriktad. Dessutom har hon visat ett mycket stort engagemang och en god initiativförmåga. Ethna ser möjligheter och har alltid hittat lösningar på eventuella problem i arbetet. Hon har genom sitt glada och positiva sätt blivit mycket omtyckt av såväl arbetskamrater som chefer.”*

**Ingegerd Lundberg, personalchef Hagenfeldts**



**Okt 1991 - Feb 1993**

**A Wear Butikschef**

**Galway, Irland**

Resultatansvarig, planering av budget, försäljning och en personal på 30 anställda. Beslutsansvarig för inköp, marknadsföring och annonsering.  
Vinstprognoser, kostnadskontroll, key performance indicators.

*”Ethnas främsta styrkor var hennes förmåga att bygga och leda ett starkt lag, hennes merchandisekunskaper och kommunikationskompetens. Hon är en intelligent, engagerad och kreativ person som är mycket skicklig på att förbättra produktiviteten. Jag skulle rekommendera henne som en tillgång för alla organisationer”*

**Mark Delaney, General Manager A Wear**



**Mars 1985 - Sep 1991**

**Hagenfeldts Butikschef**

De första 1½ åren arbetade jag i butiken Pierre Michel med en personal på 10 personer, 15 miljoner kronor i omsättning. Därefter flyttade jag till ny butik - 1000 kvm i stort shoppingcenter. Personal på 26 personer och 30 miljoner kronor i omsättning. Ansvarig för ytterligare två butiker.



**Maj 1983 - Mars 1985**

**Indiska Butikschef**

10 anställda. Personalrekrytering, inventering, skyltning, försäljning och lageransvar.

**Okt 1982 - Maj 1983**

**Åhlens Försäljare**

**Nov 1978 - Aug 1981**

**Switzers Avdelningschef**

**Dublin**

**Aug 1976 - Juli 1978**

**Arnott's Försäljare**

**Dublin**

## **UTBILDNING**

1976-1981    College of Marketing            Dublin

The National Federation of Drapers and Allied Traders  
Certified Principles of Distributive Management

## **SPRÅKKUNSKAPER**

Engelska hemspråk  
Svenska flytande

## **REFERENSER**

Lämnas på begäran