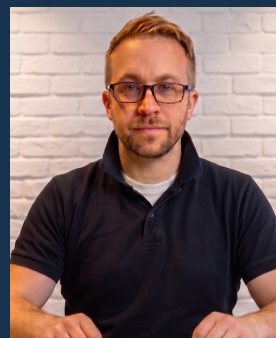


PerOla Hammar

VD, entreprenör och konsult inom möbler, sourcing, e-handel och digital affärsutveckling

Tibro, Sverige
perola.hammar@outlook.com
perolahammar.com
linkedin.com/in/perolahammar



PROFIL

Svensk företagsledare, entreprenör och konsult med bakgrund i möbelbranschen, internationell handel, sourcing, digital utveckling och praktisk affärsutveckling. Jag kombinerar erfarenhet från traditionell produktion med digitala affärsmodeller och ett långvarigt arbete mellan Sverige och Kina.

KÄRNOMRÅDEN

Företagsledning

Möbelbranschen

Sourcing och inköp

Supply chain

Kina och Vietnam

E-handel och UX

Digital marknadsföring

3D och BIM

ERFARENHET

SA Möbler AB VD

Juni 2026 - nuvarande · Tibro, Sverige

Från och med den 1 juni tar jag över rollen som VD för vårt familjeföretag, SA Möbler AB, efter min far, Kjell Hammar.

Det är med stor respekt och ödmjukhet som jag tar mig an detta uppdrag. Jag ser fram emot att få fortsätta utveckla företaget under många år framöver, med utgångspunkt i SA Möblers genuina historia och starka värderingar, kombinerat med min egen erfarenhet från möbelbranschen och mina 13 år i Kina.

Kjell Hammar kommer naturligtvis även fortsättningsvis att vara verksam i företaget, men framöver i rollen som styrelseordförande.

SA Möbler AB Ledningsassistent

Februari 2026 - juni 2026 · Tibro, Sverige

Jag arbetar nära verksamheten med frågor som rör företagets utveckling, kommunikation, digital närvaro och framtida riktning.

Rollen handlar mycket om att koppla ihop det praktiska arbetet i företaget med de förändringar som krävs för att möta dagens marknad. Det gäller allt från hemsida, marknadsföring och försäljning till hur SA Möbler kan bli tydligare i sitt erbjudande och bättre nå ut till kunder, återförsäljare och nya marknader.

ERFARENHET, FORTS.

Middle Earth Consulting AB

Grundare och konsult inom webb, e-handel, sourcing, supply chain och 3D-visualisering

Januari 2004 - nuvarande · Stockholm och Shanghai

Jag grundade Middle Earth Consulting AB för att hjälpa företag med praktiska affärsutmaningar, ofta i situationer där de behöver komma framåt men saknar tid, kontakter eller intern kompetens.

Arbetet omfattar sourcing, import från Kina och Vietnam, webbplatser, e-handel, digital marknadsföring, virtuell assistans, 3D-visualisering och BIM.

Många uppdrag handlar om att skapa struktur, minska risker och få saker gjorda. Hitta rätt leverantör. Bygga en bättre digital närvaro. Förstå en marknad. Ta fram material som går att sälja med. Skapa enklare processer. Lösa praktiska problem som annars bromsar företaget.

Min styrka är kombinationen av affärsförståelse, internationell erfarenhet och förmågan att gå från idé till praktisk handling.

CapsisMedia

Grundare

Januari 1998 - nuvarande · Online · På distans

Jag driver CapsisMedia, en webbyrå med fokus på hemsidor, e-handel, UX-design och digital marknadsföring. Mitt arbete handlar om att hjälpa företag synas bättre online, presentera sig tydligare och omvandla fler besökare till riktiga kunder.

Efter många år inom företagande, webbutveckling, import, försäljning och internationella affärer har jag lärt mig att en bra hemsida inte bara ska se snygg ut. Den måste också vara enkel att förstå, lätt att använda och byggd runt företagets verkliga mål.

Genom CapsisMedia hjälper jag företag med allt från nya webbplatser och webbutiker till annonser, innehåll, struktur, design och digital strategi. Målet är alltid detsamma: att skapa digitala lösningar som känns seriösa, fungerar i praktiken och gör det lättare för kunden att växa.

SA Möbler AB

Inköpare

November 2004 - juni 2018 · Tibro, Sverige

Jag arbetade med det löpande inköpsarbetet i en producerande möbelverksamhet.

Det innebar beställningar, leverantörskontakter, prisjämförelser, lageruppföljning och stöd till inköpschefen. Rollen gav mig en konkret förståelse för inköp, materialflöden, leverantörsrelationer och hur viktigt det dagliga arbetet är för att produktion, leverans och ekonomi ska fungera.

Det var också där jag lärde mig möbelbranschen ordentligt. Inte bara vad som tillverkas och köps, utan hur branschen fungerar i praktiken, med leverantörer, material, produktion och de relationer som håller ihop det hela.

UTBILDNING

Högskolan i Skövde

Kandidatexamen, Industriell ekonomi och logistik

2001 - 2004

Karlstads universitet

Fristående kurser, makroekonomi, kvantitativa metoder i ekonomi och mikroekonomi

2000 - 2001