



Pressrelease 2016-09-22

Reko gårdar rekryterar ny försäljningschef från Salmalax

Johan Gref, nuvarande försäljnings- och marknadsdirektör på Salmalax, blir försäljningschef på Reko gårdar. Under sina åtta år på Salmalax har Johan varit med och byggt ett av branschens starkaste varumärken inom sjömat. I sitt nya uppdrag, som försäljningschef på Reko gårdar, ska han hjälpa till att sätta ekologisk och KRAV-märkt kyckling på kartan.

Johan har arbetat med livsmedel i många år och på många sätt – som kock, som drifts- och konceptansvarig inom hotell och restaurang, som försäljnings- och marknadschef inom dagligvaruhandeln och nu senast som marknadsdirektör på Salmalax. Nu byter han huvudrävara och blir försäljningschef på Reko.

”Reko har på kort tid gjort sig ett namn på den svenska marknaden och jag ser med spänning fram emot att fortsätta att utveckla varumärket så att fler får upp ögonen för Rekos kyckling. Att arbeta med en svensk, ekologisk och KRAV-märkt kvalitetsprodukt känns jättekul”, säger Johan Gref, tillträdande försäljningschef på Reko.

Reko, som lanserades för ganska exakt ett år sedan, har redan omsatt över 30 miljoner kronor. Företaget är idag centralt listade på både ICA, Hemköp och Coop och har en stark närvaro i den digitala livsmedelshandeln.

”Vi fick en riktigt bra start och är väldigt nöjda med resultatet för första året. Inför 2017 satsar vi hårt på säljsidan genom att bygga upp en stark säljkår med Johan i spetsen. Johan kommer att spela en nyckelroll i arbetet med att utveckla och förbättra produkten, varumärket och konceptet”, säger Sebastian Holm, VD på Reko gårdar.

Kyckling och eko om svenskarna får välja

En ny kartläggning av svenskarnas matvanor visar att kyckling ligger i topp både till vardags och till fest. Det märks tydligt på den stigande efterfrågan. Under de senaste 20 åren har konsumtionen av fågel mer än fördubblats i Sverige. Allra störst är efterfrågan på svenskproducerat fågelkött. Från januari till maj 2016 ökade kycklingproduktionen i Sverige med 4,5 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Färs statistik från jordbruksverket visar också att fågel är den del av den svenska animalieproduktionen som ökar allra mest.

Innan Reko lanserades var endast 0,2 procent av all kyckling som föddes upp i Sverige ekologisk. Detta trots att efterfrågan på ekologiska livsmedel ökat markant under senare år. Rekos affärsidé – att föda upp ekologisk kyckling på ett hållbart och miljövänligt sätt – är en vision som Johan delar.

”Ekotrenden växer sig allt starkare samtidigt som efterfrågan på ekologiska och KRAV-märkta livsmedel fortsätter att öka, både från vanliga konsumenter och från restaurang-branschen. Därför känns det extra kul att arbeta med en produkt som är båda delarna. Rekos ambition är att driva utvecklingen framåt, vilket känns helt rätt på alla sätt” avslutar Johan Gref.

För mer information, intervju eller högupplösta Reko-bilder kontakta:

Corinne Appelgren, projektledare på Kelly and Pling

corinne.a@kellyandpling.com

0739 – 45 58 49

Johan Gref, försäljningschef Reko gårdar

johan@reko.nu

0705 – 30 74 45

Sebastian Holm, VD Reko gårdar

sebastian@reko.nu

0768 – 52 10 40

Reko gårdar

Reko är ett nätverk av småskaliga ekologiska uppfödare vars mål är att leverera den bästa Reko-produkten för konsumenten, hennes familj, djuren och naturen. Reko producerar inte bara kyckling enligt KRAVs regelbok, utan strävar efter att hela tiden ligga i framkant och driva den ekologiska utvecklingen framåt. www.reko.se