Buyersclub rekryterar Babylands tidigare inköpschef Cajsa Olsson inför lanseringen

PRESSMEDDELANDE, 5 NOVEMBER 2026

Sweden Buyersclub AB har anställt Cajsa Olsson, som senast var inköpschef på Babyland. Hon tillträder omgående och ska bygga upp sortimentet och leverantörsavtalen inför lanseringen av babyland.se, som är planerad till första kvartalet 2027.

Cajsa Olsson har arbetat med Babylands sortiment sedan 2019, först som kategorichef och från 2023 som inköpschef. Där hade hon personalansvar för inköpsavdelningen, ansvarade för sortimentsstrategi, kampanjplanering och leverantörsförhandlingar, och ingick i ledningsgruppen.

Hon har långvariga relationer med flera av de leverantörer och varumärken som Buyersclub vill ha i sortimentet på babyland.se. Arbetet med inköpsavtal kan därför starta direkt, parallellt med att storefronten byggs upp på bolagets befintliga plattform.

Anställningen är fristående från förvärvet av varumärket Babyland, som inte omfattade personal.

”Babyland har varit en stor del av mitt yrkesliv, och jag vet vad småbarnsföräldrar letar efter och vilka leverantörer som kan erbjuda det. Nu ska vi få de bästa varumärkena på plats till lanseringen”, säger Cajsa Olsson.

Certified Adviser
Augment Partners AB är bolagets Certified Adviser.
Telefon: +46 8-604 22 55
E-post: info@augment.se

För mer information, vänligen kontakta:
Emil Henriksson, VD Sweden Buyersclub AB
Telefon: +46 73-377 19 37
E-post: emil.henriksson@buyersclub.se

Om Buyersclub:
Sweden Buyersclub AB är ett teknikdrivet e-handelsbolag med en skalbar och automatiserad plattform som möjliggör expansion utan att kostnaderna växer i samma takt som intäkterna. Affärsmodellen vilar på tre delar: kärnaffären med medlemsbaserad e-handel via buyersclub.se, nischade webbutiker (storefronts), och ett B2B-erbjudande där bolaget levererar och operativt driver ett komplett e-handelserbjudande åt andra e-handels- och konsumentbolag, mot fast och rörlig ersättning. Samtliga delar använder och vidareutvecklar samma tekniska och operativa grund. Bolaget har därutöver en uttalad förvärvsagenda, där varje affär ska bära sig själv och bedömas på pris, finansiering, risk och förväntad avkastning.

Plattformen synkroniserar produktdata och lagerstatus direkt med leverantörer och hanterar hela orderflödet sömlöst och i realtid, oavsett försäljningskanal. Algoritmer optimerar prissättning och distribution per kanal. Logistikmodellen kombinerar leverantörsintegrationer, crossdocking och eget

lager. Merparten av sortimentet ligger kvar hos leverantör tills en order läggs, vilket håller kapitalbindningen nere och ger kunden en samlad leverans även vid köp av produkter från flera leverantörer.

Sortimentet sträcker sig över fler än tio kategorier, inklusive skönhet, elektronik, husdjursprodukter, böcker, leksaker, kontorsvaror och möbler. För prismedvetna konsumenter erbjuder bolaget medlemskapen Buyersclub Plus och Buyersclub Light, som ger tillgång till inköpspriser, lägsta prisgaranti och fraktförmåner. För bolaget innebär medlemsmodellen en återkommande och förutsägbar intäktsström.

Utöver buyersclub.se driver bolaget nischade webbutiker inom särskilda produktkategorier, bland annat bookhero.se och kontorsboden.se, samt försäljning via externa marknadsplatser. Dessa använder samma tekniska plattform, personal, lager och logistiklösning som kärnaffären, vilket gör att nya kanaler kan kopplas direkt till den centrala infrastrukturen.