

REGIONSANSVARIG SÄLJARE/TERRITORY MANAGER

Posted on 20 maj, 2025

Company Name Zafe Care Systems

Location Västra Götaland

Job Description

Vill du vara med och forma framtidens digitala omsorgsösningar? Zafe Care Systems söker en engagerad och strategisk **Regionsansvarig säljare** som vill driva försäljningen och marknadsutvecklingen av våra digitala trygghetslösningar inom svensk kommunal omsorg.

I denna roll ansvarar du för att leda implementationen och integrationen av våra digitala plattformar i omsorgsverksamheter i Västra Sverige. Du kommer att vara en nyckelperson i arbetet med att förbättra omsorgeffektiviteten och tillgängligheten genom Zafe innovativa lösningar.

Ansvarsområden

- Leda och samordna implementeringen av Zafes digitala lösning inom kommunala omsorg.
- Vara primär kontaktperson för produkt- och lösningskompetens inom digitala tjänster.
- Stödja omsorg verksamheter med teknisk integration, utbildning och löpande support.
- Bidra med expertkunskap inom digitala omsorgsflöden och applikationer.
- Bygga och utveckla starka relationer med nyckelpersoner inom omsorg och IT.
- Ingår i säljteamet med rapporteringsansvarig.
- Driva försäljningsinitiativ för att effektivisera omsorgen genom teknik och Zafe lösning.
- Ta fram affärsstrategier för att öka adoptionen av digitala omsorgsstrategier inom ditt distrikt.
- Samarbeta med interna och externa aktörer för en framgångsrik produktimplementering av Zafe lösningen.
- Stödja omsorgsgivare i övergången till mer proaktivt behovs- och datadrivna arbetssätt.
- Fältbaserad roll i Västra Sverige, du reser cirka 3-4 dagar per vecka inom distriktet.
- Övernattningar ca 25-30 nätter per år.

Din profil

- Erfarenhet inom teknik, försäljning eller vård och omsorgs nära verksamhet.
- Kunskap inom projektledning, gärna inom hälso- och sjukvård.
- Bakgrund inom medicinteknisk försäljning är meriterande.
- Analytisk, lösningsorienterad och van att arbeta proaktivt.

- Utmärkta kommunikativa färdigheter och förmåga att bygga långsiktiga relationer.
- God samarbetsförmåga både internt och externt.
- Innovativt, drivet och nyfiket synsätt – du vill bidra till bättre omsorgslösningar.
- Flytande svenska och engelska i tal och skrift.
- Du är beredd att göra det lilla extra både för kunderna och omsorgen.
- Erfarenhet av offentlig upphandling är en fördel.

Vi erbjuder

- Ett dynamiskt och inkluderande arbetsklimat
- Möjlighet till både personlig och professionell utveckling.
- En utmanande roll i ett företag med hög innovationsgrad.
- Konkurrenskraftiga anställningsvillkor och förmåner.
- Tillgång till ett starkt nätverk inom digital omsorgslösningar, Digital Välfärd.

Tjänsten utgår från hemmakontor med resor inom regionen som en naturlig del av vardagen. Zafes huvudkontor ligger i Kristianstad.

Du ingår i ett säljteam på 4 personer och rapporterar till försäljningschef.

Ansökan:

Vid frågor om tjänsten, kontakta rekryteringskonsult Emil Jakobs på 070-264 98 93 eller via e-post: emil.jakobs@moveup.se.

Skicka din ansökan (CV och personligt brev) till **emil.jakobs@moveup.se** redan idag!

Om företag

Om Zafe:

Zafe Care Systems erbjuder innovativa trygghetslösningar för alla typer av boenden. Vår vision är att frigöra mer tid för omsorg, öka livskvaliteten för de boende och underlätta vardagen för både personal och brukare. Med hjälp av marknadsledande teknik som är enkel att använda och ett genuint engagemang för välfärd, skapar vi en kostnadseffektiv vård där tekniken stödjer – inte styr.

Zafe Care Systems ingår i AddLife-koncernen som är ett svenskt medtech-bolag verksamma på den europeiska marknaden. Som en del av AddLife har vi tillgång till den stora organisationens resurser, samtidigt som vi fortfarande har fördelen av att vara en liten, snabbfotad organisation med närhet till våra kunder. Det bästa av två världar helt enkelt!

Consultant Name Emil Jakobs

Consultant Number 070-264 98 93

Consultant Email emil.jakobs@moveup.se

Cosultant Linkdin <https://www.linkedin.com/feed/?nis=true>