

FÖRSÄLJNINGSCHEF

Posted on 17 september, 2024

Company Name Zafe

Location Södra Sverige

Job Description

Zafe söker en resultatorienterad och strategiskt driven Försäljningschef som vill utveckla våra försäljningsstrategier inom välfärdsteknologi riktad mot kommunal verksamhet. Du kommer att vara en nyckelperson i att bygga starka och långsiktiga relationer med kommuner och andra viktiga aktörer, samtidigt som du ansvarar för att leda och coacha vårt försäljningsteam mot tillväxt och framgång. Rollen rapporterar direkt till VD och ingår i ledningsgruppen. Det är fördelaktigt om du bor inom en timmes avstånd från Kristianstad då viss närvaro på kontoret förväntas.

Huvudsakliga arbetsuppgifter och ansvar:

- Utveckla och implementera försäljningsstrategier för ordinärt boende, särskilt boende och LSS.
- Identifiera och utveckla nya affärsmöjligheter inom kommunal verksamhet.
- Bygga och upprätthålla starka relationer med kommuner, politiker och andra nyckelaktörer.
- Leda och coacha försäljningsteamet för att uppnå målsättningar och förbättra prestationer.
- Ansvara för budget och uppföljning av försäljningsaktiviteter.
- Hantera upphandlingar internt och externt.
- Följ upp och analysera försäljningsresultat, samt optimera strategier och processer.
- Säkerställa att alla försäljningar följer gällande lagstiftning och interna riktlinjer.
- Implementera och driva framtida CRM-system.

Kvalifikationer och erfarenhet:

- Högre utbildning inom försäljning, ekonomi eller affärsutveckling, eller motsvarande erfarenhet.
- Minst 5 års erfarenhet av försäljning och strategiskt arbete, gärna inom kommunal verksamhet.
- Dokumenterad erfarenhet av att leda och utveckla framgångsrika team.
- Erfarenhet av försäljning inom ordinärt boende, särskilt boende och/eller LSS är meriterande.
- Erfarenhet av att arbeta med kommuner och kommunala upphandlingar.
- Stark förmåga att bygga relationer och kommunicera effektivt med olika intressenter.
- Erfarenhet av IT- eller digitala vårdlösningar är en fördel.

Kompetenser och färdigheter:

- Strategiskt tänkande med förmåga att utveckla långsiktiga planer.
- Resultatorienterad med en stark drivkraft att uppnå och överträffa mål.
- Utmärkta kommunikativa och förhandlingsfärdigheter.
- Analytisk förmåga och insikt i marknadstrender.
- Ledarskapsförmåga med en stödjande och inspirerande ledarstil.

Vi erbjuder:

- En dynamisk arbetsmiljö med möjlighet att påverka och utveckla digital välfärdsteknologi.
- Konkurrenskraftig lön och förmåner.
- Möjlighet till personlig och professionell utveckling inom en växande organisation.

Varmt välkommen med din ansökan!

I denna rekrytering samarbetar Zafe med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Emil Jakobs på telefon 070-264 98 93 eller via mail på emil.jakobs@moveup.se.

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till emil.jakobs@moveup.se

Genom att skicka din ansökan ger du också ditt samtycke till att vi lagrar dina personuppgifter, inklusive CV & personligt brev samt att vi äger rättigheten att dela dessa uppgifter med tredje part (vår uppdragsgivare). Samtycket kan du återkalla när du vill.

Om företag

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.

Consultant Name Emil Jakobs

Consultant Number 070-264 98 93

Consultant Email emil.jakobs@moveup.se

Cosultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/emil-jakobs-81177680/>