

Sælger/projektsælger til succesfuld træningsløsning

Vil du være med til at skabe livskvalitet for borgerne og værdi for de danske kommuner gennem fysisk træning af ældre?



Har du gåpåmod, har du kendskab til salg til kommunerne og kan du forretningsudvikle i fællesskab? Så, er det lige dig, vi mangler på holdet.

Vi søger en dygtig sælger/projektsælger, som vil med på teamet, der driver DigiRehabs fortsatte vækst i Danmark.

Stillingen vil delvist bestå af konventionelt salg, hvor du vil have ansvaret for det opsøgende salg og de salgsmøder, der følger med det. Derudover vil stillingen bestå af mere projektorienteret salg. Her vil du i samarbejde med kommuner og teamet fra DigiRehab udvikle og skabe projekter, der giver mening for kommunerne og som har et forretningsmæssigt sigte for os.

DigiRehab

DigiRehab A/S udvikler, markedsfører og implementerer digitale træningsløsninger under brandet DigiRehab. Med DigiRehab kan kommunerne, som er vores kunder, hjælpe ældre borgere til en stærkere og sundere alderdom. Med en tablet/ iPad i hånden står SOSU-medarbejdere for den målrettede fysiske træning af ældre. Stærke ældre forbliver stærke, svage ældre bliver stærkere, og således kan mange blive ved med at leve værdigt og selvstændigt i eget hjem.

Vi får hastigt flere kunder, og vi har behov for at hjælpe kunderne til at få mest muligt ud af vores løsninger. Derfor har vi brug for flere hænder.

Vi forventer, at du

- Kan arbejde målrettet med salg af velfærdsteknologi i Danmark
- Kan finde de rette salgskanaler og samarbejdspartnere
- Har erfaring med salg til det offentlige
- Kan "tænke-ud-af-boksen" og bidrage til udvikling i DigiRehab
- Har gode samarbejdsevner
- Kan afholde relevante og inspirerende præsentationer
- Kan drive idé- og projektudvikling med kommunerne
- Kan tænke og arbejde strategisk i at skabe projekter, der giver værdi for kommunerne og værdi for os som virksomhed.

Personprofil

Din uddannelsesretning kan være alsidig. Du kan være kommercielt uddannet, sundhedsfagligt uddannet eller have en anden relevant baggrund.

Som person er du selvstændig, har gåpåmod og er resultatorienteret. Du arbejder struktureret og er god til at se nye muligheder. Samtidig er du en teamplayer, som er åben og lyttende. Det er vigtigt for os, at du trives med at opbygge relationer til nye og eksisterende kunder, og at det er vigtigt for dig, at det du sælger, skaber reel værdi for kunderne.

Du har det godt med at have en travl og alsidig hverdag. Du har det godt med, at der er højt til loftet, og at der er kort vej til beslutninger. Du har det godt med at tage ansvar for opgaver og sikre, at de bliver ført helt i mål. Du har det godt med at være i en organisation, der gerne vil optimere og lære af i dag for et bedre i morgen.

Virksomheden tilbyder

Løn og ansættelsesvilkår forhandles afhængig af erfaring og kvalifikationer. Vi tilbyder fleksible arbejdstider og et job, hvor du i høj grad selv har ansvaret for at planlægge og koordinere med samarbejdspartnerne.

Yderligere oplysninger/ansøgning

Vil du vide mere om stillingen, er du velkommen til at kontakte vores direktør, Niels Heuer, på tlf. 2272 7220. Ansøgning med relevante bilag bedes sendt på mail: job@digirehab.dk, inden 31.07.2023.

Tiltrædelse: hurtigst muligt.