



Pressmeddelande
Stockholm, 21 augusti 2018

FRISQ anlitar Stefan Sjögren som Strategic Sales Advisor

Som tidigare kommunicerats växlar FRISQ upp verksamheten och förbereder en bredare kommersialisering i Sverige och internationell expansion. Mot bakgrund av detta går Stefan Sjögren nu in i företaget som Strategic Sales Advisor.

Stefan har bred erfarenhet inom e-hälsa och har tidigare bland annat varit Sales Executive på Siemens Healthcare, Cerner och GE HCIT. På FRISQ kommer hans primära fokus vara att arbeta med försäljning med fokus på större kunder och strategiska partnerskap.

"Jag är mycket glad att Stefan kommer arbeta med oss kring försäljning och partnerskap framåt - erfarenheten Stefan har med sig är ett bra komplement till vårt team", säger Martin Irding, VD på FRISQ.

"Potentialen med FRISQ är mycket stor, både i Sverige och globalt. Utifrån allt det jag sett i branschen finns ingen som har en vårdplanslösning som FRISQ Care och det är ett väldigt bra komplement till både befintliga och kommande journalsystem", säger Stefan Sjögren.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Martin Irding, VD FRISQ martin.irding@frisq.se

Om FRISQ

FRISQ utvecklar digitala verktyg för personcentrerad vård. FRISQ:s tjänster är ett stöd i vardagen för vårdpersonal och ger patienter nya möjligheter att bli mer engagerade i sin egen vård. Läs mer på www.frisq.se

FRISQ är sedan 2016 listat på Nasdaq First North i Stockholm under kortnamnet "FRISQ". Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB (www.fnca.se, tel 08-528 00 399).

FRISQ:s pressmeddelanden finns tillgängliga på www.frisqholding.se