

FIELD SERVICE SALES TECHNICIAN

Posted on 9 december, 2025

Company Name Karl Storz

Location Södra Sverige

Job Description

Är du en tekniskt kunnig och säljorienterad person med erfarenhet inom medicinteknik? Vill du arbeta i en dynamisk roll där du kombinerar teknik, service och försäljning? Då kan detta vara möjligheten för dig. [KARL STORZ](#) söker nu en driven Field Service Sales Technician (FSST) till södra delarna av Sverige.

Om Rollen

Som FSST hos KARL STORZ kommer du att agera som en ambassadör för företaget, med fokus på teknisk försäljning och service. Rollen är fältbaserad och du kommer att tillbringa minst 3-4 dagar per vecka ute hos kunder, främst inom sjukhusets operationsavdelningar, medicintekniska kliniker och IT-avdelningar. Du arbetar nära vårt Säljteam och våra Produktchefer/Business Development Managers för att säkerställa att våra kunder får bästa möjliga support och tekniska lösningar.

Dina Huvudsakliga Arbetsuppgifter

- Utföra teknisk service och underhåll av medicinteknisk utrustning.
- Införskaffa nya servicekontrakt och uppgradera befintliga system.
- Installera och demonstrera nya produkter och lösningar, inklusive integrerade operationssystem, bild- och ljudlösningar.
- Delta i anbudsprocesser och skapa offerter för avancerad medicinteknisk utrustning.
- Proaktivt hantera kundrelationer och föreslå förbättringar samt uppgraderingar.
- Genomföra tekniska utbildningar för kunder samt kollegor internt.
- Samarbeta med säljteamet för att identifiera och utnyttja försäljningsmöjligheter.

Din Profil

- Minst 5 års arbetslivserfarenhet, gärna inom medicinteknik eller en liknande teknisk bransch.
- God teknisk förståelse och förmåga att lösa komplexa problem.

- Erfarenhet av att arbeta med IT-system och teknisk support.
- God kommunikationsförmåga och pedagogisk skicklighet.
- Flexibilitet och beredskap att resa inom Sverige, inklusive övernattningar vid behov.
- Självgående och proaktiv, med förmåga att arbeta både självständigt och i team.

Vårt erbjudande

- Möjlighet att arbeta med avancerad medicinteknisk utrustning och innovativa lösningar.
- Frihet och ansvar i ditt arbete, med stöd från ett engagerat team.
- Konkurrenskraftigt bonussystem.
- Korta beslutsvägar och möjlighet att påverka och ta egna initiativ.
- Stort utrymme för kreativitet och personlig utveckling.

Placering

Du kommer att vara placerad i södra Sverige. Då vi har en geografisk spridning av kompetensen inom teamet, kommer du att arbeta nära kunder och kollegor både lokalt och nationellt.

Är du redo att ta nästa steg?

Skicka in din ansökan redan idag, vi intervjuar löpande.

I den här rekryteringen samarbetar Karl Storz med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Annie Sjölund, på 0733-602984. Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till annie.sjolund@moveup.se

När du skickar 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

KARL STORZ är ett tyskt medicintekniskt företag som specialiserar sig på tillverkning och försäljning av endoskop och kirurgiska instrument. Grundat år 1945 i Tuttlingen av Dr. Karl Storz, har företaget en lång historia av innovation inom medicinsk teknik. De introducerade ett av de första endoskoperna med fiberoptikbaserad belysning år 1963.

Med över 15 000 produkter är de en internationell ledare inom endoskopi. Företaget är privatägt och leds nu av Dr. Storz dotter, Sybill. Med över 8 800 anställda i mer än 40 länder världen över fortsätter KARL STORZ att driva framsteg inom medicinsk diagnostik och behandling.

Consultant Name Annie Sjölund

Consultant Number 0733-602984

Consultant Email annie.sjolund@moveup.se

Consultant LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/annie-sj%C3%B6lund-8997048a/>