NORDISK FÖRSÄLJNINGSCHEF DIGITAL PATOLOGI - SVERIGE

Posted on 9 juni, 2026

Company Name Histolab

Location Sverige

Job Description

Vill du bygga upp framtidens digitala patologi i Norden?

Histolab satsar stort på Digital Patologi och söker nu en affärsdriven och entreprenöriell ledare som vill ta ansvar för att utveckla och expandera ett av MedTech-branschens mest spännande tillväxtområden.

I rollen som **Nordisk Försäljningschef Digital Patologi** får du det övergripande ansvaret för affärsområdet i Norden. Du arbetar nära VD och får en unik möjlighet att bygga upp en ny nordisk division, utveckla strategin, driva försäljningen och rekrytera ditt framtida team.

Du kommer att representera Histolab och arbeta nära Philips, marknadsledande inom digital patologi, samtidigt som du bygger långsiktiga relationer med kunder och beslutsfattare i hela Norden.

Dina ansvarsområden

- Driva och utveckla affärsområdet Digital Patologi i Norden
- Ansvara för försäljning, tillväxt och lönsamhet
- Bygga kundrelationer och leda större affärs- och upphandlingsprocesser
- Utveckla strategier och affärsplaner
- Rekrytera och leda framtida medarbetare inom affärsområdet
- Vara huvudkontakt mot Philips och andra strategiska partners

Vi söker dig som har

- Erfarenhet av sjukvårds-IT, digitalisering eller laboratorieverksamhet
- Kunskap om digitala arbetsflöden och scanningteknik
- Förståelse för patologi, histologi eller laboratoriemiljö
- Förmåga att skapa affärer och bygga långsiktiga relationer
- Goda kunskaper i svenska och engelska

Tidigare ledarerfarenhet och erfarenhet av SaaS eller medicintekniska lösningar är meriterande.

Varför Histolab?

Det här är en möjlighet att få bygga något eget från grunden inom ett av de snabbast växande områdena inom diagnostik och MedTech. Du får stort mandat, korta beslutsvägar och möjligheten att skapa ett nordiskt team kring marknadsledande teknik.

Placering: Göteborgsområdet är önskvärt, men andra orter i Sverige eller Danmark kan också vara aktuella.

Välkommen med din ansökan. Urval sker löpande.

I den här rekryteringen samarbetar Histolab med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Richard Etz, 0733–872721

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till richard.etz@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

Sedan 1965 har Histolab arbetat med utgångspunkten att kunden skall få de bästa förutsättningarna för att leverera ett snabbt och tillförlitligt provresultat. Det har vi lyckats med genom att erbjuda ett komplett sortiment, anpassade lösningar och genom att dela med oss av vår kunskap om produkterna vi marknadsför.

Vi har sedan starten levererat produkter till de största laboratorierna och arbetar med landets samtliga kliniska laboratorier inom histologi. Histolab vill erbjuda produkter som hjälper till att driva utvecklingen på laboratorierna framåt, vi var först på den svenska marknaden med att lansera exempelvis vax i pelletsform (HistowaxTM), monteringsmedel (Pertex®) och mikrotomknivblad.

Histolab arbetar med ledande leverantörer och har lång erfarenhet och kunskap om branschen samt produkterna. När du väljer att arbeta tillsammans med oss och våra produkter får du obegränsad tillgång till vår kunskap och erfarenhet. Våra produktspecialister och säljare har alltid specialkompetens, som exempelvis biomedicinsk analytiker. På Histolab lägger vi stor vikt vid tillgänglighet samt service.