PRODUKTSPECIALIST, STOCKHOLM

Posted on 12 mars, 2026

Company Name BioNordika

Location Stockholm

Job Description

Vi utökar vår säljstyrka med en produktspecialist inom främst molekylärbiologi. Vi erbjuder ett inspirerande, positivt och öppet arbetsklimat där du har möjlighet att påverka din egen arbetssituation och vår framtid. Du kommer att arbeta med världsledande tillverkare av forskningsprodukter inom både molekylärbiologi och cellbiologi.

Om rollen och oss

Som produktspecialist är du kundorienterad och ansvarig för försäljning till kunder i ditt område. Du förväntas vara ute hos kund och skapa personliga relationer, informera om nya produkter och förstå kundernas behov.

Ditt kundområde kommer bland annat vara Stockholm och norra Sverige. Det är främst akademiska kunder, men även biotechbolag i och runt respektive område. Du kommer att vara ansvarig för kunder både inom cell- och molekylärbiologi. Produktsortimentet är brett och täcker både molekylärbiologi och protein/cellbiologi med applikationer så som NGS, Single cell, qPCR, WB och IHC. Ditt ansvar är att vara kontaktperson för kunder inom ditt område vilket innefattar uppsökande kundbesök med information och problemlösning, avtalsdiskussioner, utställningar och konferenser etc.

Du kommer att tillhöra sälj- / marknadsgruppen som tillsammans ger teknisk rådgivning och applikationsstöd till kunder samt planerar försäljnings- och marknadsföringskampanjer och aktiviteter. Du kommer att ha visst leverantörsansvar som vår kontaktperson hos dem samt ansvara för att deras produkter marknadsförs och säljs både internt och externt hos BioNordika.

Vårt kontor ligger i Stockholm på Karolinska Institutet, campus Solna. Anställningen är kontors- och hembaserad och innefattar en del resor. Du kan ofta planera dina egna resor till kundbesök i Sverige och leverantörsutbildningar utomlands.

Anställningstyp: Tillsvidareanställning

Omfattning: Heltid

Vem söker vi?

Vi söker en social, engagerad och positiv person som inte är rädd för att ta kontakt med andra personer. Du bör vara driven, kunna planera din egen tid och trivas med att arbeta i grupp.

Du bör tycka det är kul med försäljning, vilja hjälpa kunder och vara nyfiken på nya människor. Krav på akademisk utbildning inom medicinsk vetenskap eller liknande relevant område. Tidigare säljerfarenhet är meriterande men inte ett krav.

Vi ser gärna att du har godtagbara kunskaper i svenska, kommunikation med kunder sker både på svenska och engelska. Körkort är meriterande då resor ingår i tjänsten, tillgång till delad bil finns.

Välkommen med din ansökan!

I den här rekryteringen samarbetar BioNordika med Moveup Consulting.

Vid frågor gällande tjänsten kontakta rekryteringskonsult Daniel Kremer, på 0733-872724

Vänligen skicka din ansökan i form av CV samt personligt brev till daniel.kremer@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

BioNordika Sweden AB ingår i den börsnoterade Addlife-koncernen. Tillsammans med våra systerföretag i BioNordika gruppen, är vi verksamma i och täcker hela Norden och Baltikum. Vi arbetar nära varandra som ett stort företag och delar idéer, erfarenheter och strategiska plattformar på olika nivåer. Sälj- / marknadsgruppen i BioNordika har en stark samverkan mellan länderna där de delar kunskap och erfarenhet mellan kollegor i Norden.

Consultant Name Daniel Kremer

Consultant Number 0733-872724

Consultant Email daniel.kremer@moveup.se

Cosultant Linkdin https://www.linkedin.com/in/danielkremer/