



Stellenausschreibung

Vertriebsmitarbeiter E-HEALTH Sportphysiotherapie und Athletiktraining (m/w/d)



Copyright

Der Inhalt dieses Dokumentes ist urheberrechtlich geschützt und Eigentum der Moticon ReGo AG. Er darf nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung anderweitig veröffentlicht oder verbreitet werden.

Datum: 01.09.2022

Stellenummer mot-job-sales-06

Arbeitgeber Moticon ReGo AG

Start ab 01.01.2023

Art der Stelle Vollzeit oder Teilzeit, 1 Jahr Befristung mit Ziel Festanstellung

Beschäftigungsort München, Deutschland

Wer wir sind

Wir sind Moticon und wir sind Pioniere für mobile Bewegungs- und Belastungsanalysen am Fuß, die auf einzigartigen Sensorsohlen beruhen. Unsere Produkte sind immer und überall einsetzbar und wir verändern dadurch grundlegend die Art und Weise, wie Analysen für Trainingszwecke im Sport und zur Unterstützung der Rehabilitation durchgeführt werden.

Unser Mission ist es, modernste Messtechnik für jeden Arzt, Trainer und Therapeuten für ihre Arbeit mit Athleten und Patienten zugänglich zu machen. Unsere Analysen ermöglichen es, Bewegungsabläufe objektiv zu analysieren und dadurch Leistungspotentiale bei Athleten zu finden, Verletzungsrisiken zu vermindern und die Rehabilitation durch individuelle Betreuung zu verbessern.

Seit 2012 revolutioniert Moticon mit seinen Produkten den Markt für mobile Innenschuh-Messsysteme. Moticon beliefert heute über 200 herausragende Geschäftskunden in den Bereichen Spitzensport, Therapie und Medizintechnik sowie Forschungseinrichtungen in über 40 Ländern. Der Schlüssel zu diesem Erfolg ist unser exzellentes Team, das wir stetig mit herausragenden Talenten erweitern. Unser gemeinsames Ziel ist es, mit dem weltweit besten Produkt in unserem Marktsegment unsere Kunden optimal zu unterstützen.

Wen wir suchen

Wir suchen eine engagierte und offene Persönlichkeit mit sportlichem Hintergrund zur Verstärkung unseres Vertriebsteams in den deutschsprachigen Ländern.

Wir erweitern unser Produktportfolio mit der neuen Produktlinie "ReGo" für den täglichen Einsatz in Therapie und Training. Das Produkt basiert auf der kabellosen Sensorsohlen-Technologie von Moticon und ermöglicht erstmalig eine vollständige und mobile Bewertung der Bewegungsqualität an den unteren Extremitäten. Dadurch entstehen völlig neue Möglichkeiten zur gezielten individuellen Betreuung von Patienten und Sportlern, basierend auf objektiven Daten. Das Produkt ist außerdem geeignet, telemedizinische Anwendungen in der Rehabilitation und im Athletiktraining zu bedienen.

Sie kommen in ein kleines, aber hochqualifiziertes und schlagkräftiges Team. Sie haben die Möglichkeit, sich in einem innovativen Marktbereich mit großem Wachstumspotential beruflich zu etablieren und weiterzuentwickeln. Ihre Hauptaufgabe ist es, neue Geschäftskunden in den Bereichen Profisport, Leistungssport, Sportmedizin und Sportphysiotherapie für Moticon zu gewinnen und zu betreuen. Neben dem persönlichen Kundenkontakt liegt ein besonderer Schwerpunkt auf der Entwicklung von Reichweite durch kundenspezifische Online-Inhalte in Zusammenarbeit mit Fachmedien und in sozialen Medien.

Wir legen dabei viel Wert auf selbstständiges Handeln und Sie erhalten den Freiraum, eigene Ideen umzusetzen. Sie sind dabei in ein ganzheitliches Konzept zur Kundenbetreuung eingebunden, das über die reine Verkaufstätigkeit hinausgeht und Aspekte des Online-Marketing und Kundenservice mit einbezieht.

Als Vorbereitung für die Kundenakquise definieren Sie zusammen mit dem Vertriebsteam systematisch Kontaktpunkte zu den Kunden und leiten daraus geeignete Vertriebsmaßnahmen ab. Sie stellen die Produkte im Rahmen von Videokonferenzen oder im Rahmen von Terminen vor Ort vor und nehmen an einschlägigen Fachmessen und Konferenzen teil. Zur Stärkung des Online-Vertriebs erstellen Sie eigene Textbeiträge für soziale Medien und Fachmedien, regen Kunden zu Anwendungs-Beiträgen an und sind hierzu auch über den aktuellen Stand der Wissenschaft im Bild. Schließlich gehören gelegentliche Seminarbeiträge für Ausbildungseinrichtungen zu Ihrem Repertoire.

In der konkreten Auftragsbearbeitung stellen Sie in Zusammenarbeit mit dem Logistikteam und dem Rechnungswesen einen reibungslosen Ablauf und engen Kundenkontakt sicher. Dabei greifen Sie auf ein IT System zur Prozessunterstützung zurück. Sie zeigen außerdem Eigeninitiative, um Verbesserungspotentiale hinsichtlich der Steigerung von Qualität und Effizienz in der gesamten Wertschöpfungskette zu erschließen.

Basisqualifikation

Ausbildung oder Studium in einem der Bereiche Physiotherapie, Sportphysiotherapie, Sportwissenschaften, Bewegungswissenschaften, Sportmedizin

Große Motivation, hochwertige digitale Sport- und Medizinprodukte zu vertreiben und einen Verkaufsabschluss zu generieren

Erfahrung als Therapeut, Athletiktrainer oder ähnliche Tätigkeitsprofile

Hohe Affinität für die Erstellung von digitalen Inhalten und für Online Netzwerke

Selbstständige Entscheidungsfähigkeit im Rahmen des eigenen Verantwortungsbereiches sowie enge Zusammenarbeit mit Kunden und Kollegen

Offene Kommunikation in Deutsch Level B2/C1 sowie Zuverlässigkeit und Teamgeist

Hohe Reisebereitschaft

Optionale Qualifikation

Erfahrung mit biomechanischen Messmethoden oder Innenschuhmesssystemen
Englische Kommunikation in Wort und Schrift gemäß Niveau B1

Arbeitszeiten & Reisetätigkeit

Grundsätzliche Verfügbarkeit zu Arbeitszeiten während der Woche zwischen 8:00 und 19:00 bei freier Zeiteinteilung im Rahmen der betrieblichen Möglichkeiten und des Tätigkeitsprofils. Regelmäßige Reisetätigkeit in den deutschsprachigen Ländern (Deutschland, Österreich, Schweiz).

Urlaub

26 Tage pro Jahr bei 5-Tage-Woche

Vergütung

Wir bieten ein attraktives Grundgehalt zum Einstieg, je nach Qualifikationsstand zwischen 40.000 € und 60.000 € (Vollzeitäquivalent brutto). Nach erfolgreicher Einarbeitung erfolgt eine fest vereinbarte Gehaltssteigerung. Zusätzlich ist eine erfolgsabhängige Leistungszulage vorgesehen. Abhängig vom Vertriebsserfolg bieten wir eine überdurchschnittliche Gehaltsentwicklung.

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und darauf, Sie persönlich kennenzulernen. Senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an die folgende E-Mail Adresse und nennen Sie im Betreff die Stellennummer.

jobs@moticon.com

Moticon ist stolz darauf, ein Unternehmen zu sein, das Chancengleichheit fördert. Wir verpflichten uns zur Chancengleichheit bei der Beschäftigung, unabhängig von Rasse, Hautfarbe, Abstammung, Religion, Geschlecht, nationaler Herkunft, Alter, Staatsbürgerschaft, Familienstand, Behinderung oder Geschlechtsidentität. Im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigen wir qualifizierte Bewerber auch ungeachtet ihrer Vorstrafen. Wenn Sie eine Behinderung oder besondere Bedürfnisse haben, die eine Anpassung der Arbeitsumgebung erfordern, teilen Sie uns dies bitte im Bewerbungsverfahren mit.