



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: 30.03.2022

Stellenummer mot-job-sales-06

Arbeitgeber Moticon ReGo AG

Start ab 01.05.2022

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

Beschäftigungsort München, Deutschland

Wer wir sind

Wir sind Moticon und wir sind ein Pionier im Bereich mobiler digitaler Gesundheitsanwendungen, die auf Messungen der Fußdynamik basieren. Wir verändern grundlegend die Art und Weise, wie Bewegungs- und Belastungsanalysen für Trainingszwecke im Sport und zur Unterstützung der Rehabilitation durchgeführt wird. Unsere Produkte helfen Sportlern und Patienten, ihre Bewegungsabläufe zu verbessern und Dysfunktionen zu überwinden, damit sie sich besser als zuvor bewegen, ihre Ziele erreichen und ein fitteres Leben führen können.

Unser Mission ist es, modernste Messtechnik zur Bewegungserfassung zu demokratisieren und jedem Trainer, Therapeuten und Forscher Zugang zu hochwertigen Analyseergebnissen zu ermöglichen, um die sportliche Leistung zu verbessern, die Rehabilitation zu beschleunigen oder um Verletzungen vorzubeugen.

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.

Als Industrieunternehmen mit einem starken Bekenntnis zu eigenen Produkten loten wir für unsere Kunden immer wieder die Grenzen des Machbaren aus. Der Schlüssel zu diesem Erfolg ist unser exzellentes Team, das wir stetig mit herausragenden Talenten erweitern. Unser gemeinsames Ziel ist es, jetzt und in Zukunft, mit dem weltweit besten Produkt in unserem Marktsegment unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen.

Wen wir suchen

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

Wir erweitern unser Produktportfolio mit der neuen Produktlinie "ReGo" für den täglichen Einsatz in der Sportphysiotherapie und im Athletiktraining. 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 sehr schlagkräftiges Team und haben die Möglichkeit, sich in einem innovativen Marktbereich mit großem Wachstumspotential beruflich zu etablieren und weiterzuentwickeln. Ihre Hauptaufgabe ist es, neue Kunden in den Bereichen Profisport, Leistungssport und Sportphysiotherapie für Moticon zu gewinnen. Wir legen dabei viel Wert auf selbstständiges Handeln und Sie erhalten den Freiraum, eigene Ideen praktisch umzusetzen. Das bestehende Team unterstützt Sie dabei aktiv mit technischem und administrativem Know-How. Sie sind bei Ihrer Tätigkeit in ein ganzheitliches Konzept zur Kundenbetreuung eingebunden, das über die reine Verkaufstätigkeit hinausgeht und vor- und nachgelagerte Prozesse in den Bereichen Vermarktung und Kundenservice mit einbezieht. Beispielsweise begrüßen wir die aktive Förderung von Kundenbeiträgen über die Anwendung der Produkte in sozialen Medien.

Als Vorbereitung für die Kundenakquise recherchieren und segmentieren Sie zusammen mit der Teamleitung systematisch neue Kunden nach betrieblichen und geografischen Merkmalen. Sie bauen Produktpräsentationen auf und stellen die Produkte bei Kunden vor. Dies kann im Rahmen von Live Videokonferenzen erfolgen, oder aber durch Termine vor Ort beim Kunden und auf einschlägigen Fachmessen und Konferenzen in Deutschland und im zentraleuropäischen Ausland. Vor allem in der Anfangsphase Ihrer Tätigkeit spielt auch die Weitergabe von Kundenanregungen zu Anpassungen am Produkt selbst an unser Entwicklungsteam eine große Rolle. Schließlich gehört auch das gelegentliche Führen von Seminarbeiträgen in Fachausbildungen zu Ihrem Repertoire.

In der konkreten Auftragsabwicklung stellen Sie eine reibungslose und zeitnahe Angebotserstellung und Nachfassung sowie die Auftragsabschlüsse sicher. Sie sorgen auch dafür, dass die anschließende Abwicklung an den Schnittstellen zum Rechnungswesen und zur Produktion innerhalb der Lieferfristen erfolgt. Dabei greifen Sie auf ein etabliertes 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 Medizinprodukte zu vertreiben und Drang zum Verkaufsabschluss

Erfahrung als Therapeut, Athletiktrainer oder ähnliche Tätigkeitsprofile

Bereitschaft, neues Wissen zu erwerben und neue Fähigkeiten zu entwickeln

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

Zuverlässigkeit, offene Kommunikation und Teamgeist

Hohe Reisebereitschaft

Basiskenntnisse Office IT Programme sowie Offenheit, sich in firmeneigene IT Programme einzuarbeiten

Deutsch Level B2/C1

Optionale Qualifikation

Erfahrung mit biomechanischen Messmethoden, idealerweise mit 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 Einstiegsgehalt, je nach Qualifikationsstand und Erfahrung zwischen 40.000 € und 55.000 € brutto im ersten Jahr. Nach erfolgreicher sechsmonatiger Einarbeitung erfolgt eine fest vereinbarte Gehaltssteigerung. Zusätzlich ist eine erfolgsabhängige Leistungszulage vorgesehen. Abhängig vom Vertriebs Erfolg bieten wir eine überdurchschnittliche Gehaltsentwicklung für die Folgejahre.

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.