Customer Relationship Manager

Moticon ReGo AG

Jetzt bewerben

Ab Dezember 2026

15-40 h pro Woche

Flexible Arbeitszeiten

Festanstellung

München

Was erwartet dich?

Für unseren Standort in München-Obersendling suchen wir ab sofort einen engagierten und technikaffinen Customer Relationship Manager (m/w/d).

- Als wichtiger Teil unseres Vertriebsteams bist Du ein zentraler Ansprechpartner für unsere internationalen Forschungskunden, darunter renommierte Universitäten sowie führende Pharmakonzerne, Spitzensport-Teams und Robotik-Unternehmen.
- Klassischer Innendienst: Deine Hauptaufgabe ist es, unsere Kunden von der ersten Anfrage über professionelle Online-Demos bis zur Inbetriebnahme der Produkte mit exzellentem Service zu begleiten.
- Aktive Geschäftsentwicklung: Du erkennst Marktchancen und Kundenbedürfnisse in den Bereichen klinischen Ganganalyse, Biomechanik und Leistungssport, deckst unformulierte Bedarfe auf und nutzt das bestehende Kontaktnetzwerk, um neue Kunden zu gewinnen sowie maßgeschneiderte Upselling-Angebote zu erstellen.
- Du verantwortest ein proaktives internes Reporting, pflegst ein lückenloses CRM und qualifizierst die Vertriebschancen kontinuierlich und methodisch, z. B. via MEDDIC.
- Unsere kontinuierlichen Verbesserungsprozesse unterstützt Du aktiv, insbesondere durch die Umsetzung unserer KI-gestützten Prozesse und Analysen auf Basis von Claude und Gemini.
- Arbeitsweise: Du arbeitest mittels Telefon, E-Mail und Videokonferenz von den geräumigen Büros und dem Live-Studio bei Moticon aus, schreckst aber nicht vor gelegentlichen Reisen zurück.
- Sprachliche Anforderungen: Aufgrund unserer internationalen Kundenbasis ist es zwingend erforderlich, dass Du in englischer Sprache flüssig kommunizieren und Fachgespräche führen kannst. Gute Deutschkenntnisse sind wünschenswert, aber zweitrangig.

Ohne Personalverantwortung

Berufsfelder

Vertrieb | Innendienst Mitarbeiter | Business Development | Digital Health | Digital Sports | International

Was bieten wir dir?

- Kontinuierliche Weiterentwicklung: Erweitere deine Fähigkeiten im Vertrieb mit internationalen Top-Kunden durch die enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Mitarbeitern und durch gezielte Schulungen.
- Du arbeitest in einem High-Tech-Umfeld auf höchstem Niveau und bist durch unsere eigene Entwicklungsabteilung laufend in die Integration der neuesten KI-Methoden eingebunden.
- Attraktive Vergütung: Du erhältst eine attraktive Vergütung mit zusätzlichen Leistungen wie Weihnachtsgeld und Bonuszahlungen, abhängig vom Geschäftserfolg.
- Top-Arbeitsausstattung: Moderne Technik sorgt für effizientes Arbeiten – ganz ohne Frust.
- Work-Life-Balance: Dich erwartet ein unbefristeter Arbeitsplatz mit 30 Tagen Erholungsurlaub, kostenlose Gesundheitsförderung sowie finanzielle Unterstützung für Sportangebote.
- Team & Unternehmenskultur: Werde Teil eines engagierten und kompetenten Teams mit offener Unternehmenskultur und flachen Hierarchien.
- Gemeinsame Erlebnisse: Erlebe regelmäßige Team-Events wie Sommerfest, Klausurtagungen, Oktoberfest und Weihnachtsfeiern.

Persönliche Entwicklungschancen | Bezahlte Weiterbildung | Faire Vergütung | Flache Hierarchien | Sport- und Erholungsangebote

Was solltest Du mitbringen?

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation in einem der Bereiche Sport- und Bewegungswissenschaften, Gesundheitswissenschaften, Biomechanik, oder Sporttechnologie.
- Vertrieb macht Dir Spaß und Du lebst unsere Produkte. Du hast eine hohe Affinität für die Arbeit mit anspruchsvollen Digital-Health und Digital-Sports Anwendungen. Mobilen Softwarelösungen, biomechanische Messtechnik sowie IT- und KI-gestützte Arbeit sind Dein Wunschumfeld. Idealerweise kannst Du bereits Erfolge im B2B-Vertrieb vorweisen.
- Du kommunizierst komplexe Zusammenhänge klar und überzeugst in fokussierten Präsentationen und Verhandlungen in flüssiger englischer Sprache, um mit unseren Kunden technologische Lösungen auf Augenhöhe zu erarbeiten.
- Du besitzt die Fähigkeit, belastbare und langfristige Beziehungen zu Entscheidungsträgern auf allen Ebenen aufzubauen und besuchst unsere Kunden bei Bedarf auch vor Ort.
- Du arbeitest strukturiert, hast Freude an der Zusammenarbeit im Team und bringst eine lösungsorientierte Haltung in der Kommunikation mit internationalen Kunden mit.
- Belastbare und beharrliche Einstellung – sicher im Umgang mit ständigen Veränderungen, laufenden Verhandlungen und sorgfältiger Nachverfolgung. Hohe Detailgenauigkeit und ein datengestützter Ansatz bei der Kampagnenoptimierung und Prognoseerstellung.

Sprachkenntnisse

Englisch

Fähigkeiten

Vertrieb

Kundenbetreuung

Kommunikative Kompetenz

Verhandlung

Teamarbeit

IT-Kenntnisse

Kontakt

Haben wir Dein Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Deine Bewerbung und darauf, Dich persönlich kennenzulernen. Sende uns Deine Bewerbungsunterlagen an die folgende E-Mail Adresse.

jobs@moticon.com

Über Moticon

Moticon ist ein innovatives High-Tech-Unternehmen und Pionier im Bereich der mobilen Gang- und Bewegungsanalyse. Mit unseren smarten kabellosen Sensorsohlen, Algorithmen und Softwarelösungen setzen wir international neue Maßstäbe in der klinischen Forschung und im Leistungssport. Durch unsere Lösungen ermöglichen wir Kunden, die Grenzen von komplexer Technik in Labors und stationären Einrichtungen zu überwinden und Bewegungsabläufe und Leistungsparameter von Patienten und Athleten im täglichen Leben oder im Wettkampfumfeld zu analysieren. Dadurch unterstützen wir die Entwicklung neuer Behandlungsregime für die Rehabilitation im Bereich der Frakturheilung und Endoprothetik, den Wirksamkeitsnachweis neuer Medikamente in der Neurologie und die Optimierung von Bewegungsabläufen für bessere Resultate im Leistungssport.

Wir sind ein Industrieunternehmen mit einem kleinen, hochdynamischen Team, das seit 2012 mit großer Leidenschaft an digitalen Zukunftslösungen arbeitet und in über 30 Ländern mehr als 200 Geschäftskunden bedient. Mit dem Bekenntnis zu eigenen Produkten loten wir 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, mit dem weltweit besten Produkt in unserem Marktsegment unsere Kunden optimal zu unterstützen.

Webseite