



Seit 2005 inspirieren und befähigen wir Menschen, unter Einsatz von innovativer Technologie, Bewegung zu analysieren, zu quantifizieren und letztendlich zu verstehen und damit Verbesserungen zu ermöglichen. Wir sind die erste Wahl für Anwender\*innen biomechanischer Lösungen und entwickeln uns gemeinsam kontinuierlich weiter, um hohe Kundenzufriedenheit und finanziellen Erfolg zu sichern.

Zu unserem Kundenkreis gehören Bewegungswissenschaftler, Ärzte und Physiotherapeuten an Universitäten, Forschungseinrichtungen, Kliniken und Sportclubs in Deutschland und im europäischen Ausland. Zu unseren Kernkompetenzen zählen die Beratung unserer Kunden bei der Einrichtung von Bewegungsanalyselaboren sowie die kompetente Installation der Messsysteme, die Schulung der Anwender im Umgang mit Hard- und Software sowie der anschließende technische Support.

Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams besetzen wir ab sofort an unserem Standort in Köln-Ehrenfeld folgende Position:

### **Vertriebsmitarbeiter:in im Außendienst (m/w/d) - Vollzeit für den Bereich Clinical & Sports**

#### **Deine Aufgaben:**

- Technische Beratung zu Anwendungen und Lösungen nationaler und europäischer Kunden in unserem Vertriebsgebiet bei dem Auf- und Ausbau ihrer Bewegungsanalyselabore
- Aktive Akquisition von Neukunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen z.B. durch Kundenbesuche/Demo-Termine, Präsentation von Velamed bei Fachmessen, Kongressen, Netzwerktreffen, Seminaren und Workshops
- Erstellung von Angeboten, Nachverfolgung, Vertragsverhandlungen und Projektbetreuung bis zum Abschluss
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Ableitung von Verkaufsstrategien
- Dokumentation und Pflege aller Kundenaktivitäten im CRM-System
- Enge inhaltliche Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team bei der Planung und Umsetzung von Marketingkampagnen z.B. beim Verfassen von Blogeinträgen, Social-Media-Inhalten
- Enge Zusammenarbeit mit den Teams Customer Relations und Corporate Services bei der Projektabwicklung

#### **Dein Profil**

- Betriebswirtschaftliches oder sportwissenschaftliches Studium, idealerweise mit Zusatzqualifikation im Vertrieb und Marketing
- Beratermentalität, verkäuferisches Talent sowie Spaß am Kontakt mit Kunden
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb oder Kundenmanagement
- Fundierte Kenntnisse in den Bereichen Verkaufsstrategien, Verhandlungs- und Abschlusstechniken sowie CRM-Systemen
- Grundkenntnisse von biomechanischen Messsystemen, Sensorik oder Bewegungsanalyse sowie in der Anwendung von biomechanischer Analyse
- Selbstständiges Erarbeiten von klinischen und biomechanischen Inhalten sowie deren Vermittlung an den Kunden
- Ausgeprägtes technisches Verständnis und Begeisterung für biomechanische Innovationen
- Teamfähigkeit und Bereitschaft zur interdisziplinären Zusammenarbeit
- Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, Überzeugungs-, Durchsetzungs- und Abschlusskompetenz
- Bereitschaft und Freude an Reisetätigkeit (ca. 60% der Arbeitszeit, Deutschland / EU-weit)

- Perfekte Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Weitere Sprachkenntnisse z.B. Holländisch, Dänisch, Französisch sind ein Plus

Wir bieten eine anspruchsvolle und herausfordernde Tätigkeit in einem kleinen Team aus hochmotivierten Menschen, die freundschaftlich und professionell zusammenarbeiten, eine leistungsgerechte Vergütung, flexible Arbeitszeiten, Home-Office-Möglichkeiten, Betreuung durch erfahrene Mitarbeiter:innen, sowie weitere Benefits (z.B. Jobticket, Bahncard oder Firmenwagen, regelmäßige Team-/Firmenevents).

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, übersende uns bitte deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe des möglichen Starttermins und deiner Gehaltsvorstellungen an [info@velamed.com](mailto:info@velamed.com).