



Du möchtest innovative Technologien verkaufen, die Forschung, Medizin und Sport voranbringen? Du berätst Kunden gerne auf Augenhöhe und begleitest anspruchsvolle Projekte? Dann bist du bei Velamed genau richtig.

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 und Forschungseinrichtungen 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 zum nächstmöglichen Zeitpunkt an unserem Standort in Köln-Ehrenfeld folgende Position:

Vertriebsmitarbeiter:in im Außendienst (m/w/d) – Vollzeit

Du verfügst bereits über Erfahrung im technischen Außendienst und möchtest diese in einem innovativen, beratungsintensiven Umfeld einbringen und weiterentwickeln? Entscheidend sind für uns deine Begeisterung für den technischen Vertrieb, deine Lernbereitschaft und dein Wunsch, gemeinsam mit unseren Kunden passende Lösungen zu entwickeln und erfolgreiche Projekte umzusetzen.

Deine Aufgaben:

- Aktive Akquisition von Neukunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen z. B. durch Kundenbesuche/Demo-Termine, Präsentation von Velamed bei Fachmessen, Kongressen, Netzwerktreffen, Seminaren und Workshops
- Technische Beratung zu Anwendungen und Lösungen nationaler und europäischer Kunden in unserem Vertriebsgebiet bei dem Auf- und Ausbau ihrer Bewegungsanalyse-labore
- 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 Blogbeiträgen und, Social-Media-Inhalten
- Enge Zusammenarbeit mit den Teams Customer Relations und Corporate Services bei der Projektabwicklung



Du bringst idealerweise folgendes mit:

- Abgeschlossenes Studium z. B. in Sportwissenschaften, Medizintechnik, Biomechanik, Physiotherapie, Ingenieurwissenschaften oder Betriebswirtschaft
- 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)
- Sehr gute Deutsch- und verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Weitere Sprachkenntnisse z. B. Niederländisch, Dänisch, Französisch sind ein Plus

Das erwartet dich bei uns:

- Spannende Projekte an der Schnittstelle von Medizintechnik, Wissenschaft und Sport
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit großem Gestaltungsspielraum
- Ein familiäres Team mit kurzen Entscheidungswegen
- Individuelle Einarbeitung durch erfahrene Kolleg:innen
- Flexible Arbeitszeiten, Homeoffice und die Möglichkeit, die Position in Teilzeit auszuüben
- Firmenwagen (positionsabhängig)
- Attraktive Zusatzleistungen wie Urban Sports Club oder Deutschlandticket
- BahnCard 50
- Moderne IT-Ausstattung
- Regelmäßige Team-Events
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktives Zielgehalt, dessen Höhe sich nach deiner Berufserfahrung, Qualifikationsprofil und der übernommenen Verantwortung richtet. Je nach Einstiegslevel (Junior bis Senior) bieten wir ein leistungsgerechtes Vergütungspaket aus Fixgehalt und erfolgsabhängiger Provision.

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