



## KEY ACCOUNT MANAGER IN DEUTSCHLAND

Firstbeat ist der führende Anbieter physiologischer Analysen für Sport und Wellness. Basierend auf der Herzratenvariabilität erlaubt unsere Technologie physiologische Einsichten in Training, Regeneration, Schlaf und Wohlbefinden. Bereits über 700 Mannschaften und Trainingszentren, hunderte Wellness-Unternehmen und Millionen individueller Kunden weltweit vertrauen Firstbeat, wenn es um den Erfolg in der Mannschaft und die Leistungsoptimierung im Alltag, am Arbeitsplatz oder am Spieltag geht.

Um unser Wachstum in den deutschsprachigen Ländern zu unterstützen, suchen wir einen Mitarbeiter vor Ort. Als **Key Account Manager** wirst Du Teil eines dynamischen Teams und eine Firstbeat-Stimme im deutschsprachigen Raum. Wenn Profi-Sport und Wellness zu Deinen Passionen zählen, Du keine Angst vor Verkaufsaktivitäten hast und die Bedürfnisse der Kunden im Feld verstehst, dann könnte das der nächste große Schritt in Deiner Karriere sein!

### DEINE AUFGABEN:

- Kontakt zu Bundesligamannschaften, Leistungszentren, Sportuniversitäten und anderen Sportakteuren in der DACH-Region finden und aufbauen, mit entsprechenden Verkaufsabschlüssen
- Kontakt zu Unternehmen und Institutionen des öffentlichen Sektors bezüglich Wellbeing und Lifestyle Assessment in der DACH-Region finden und aufbauen, mit entsprechenden Verkaufsabschlüssen
- Präsentationen vor Ort, Repräsentation von Firstbeat bei lokalen und nationalen Messen und Konferenzen
- Identifizierung neuer Märkte für Verkaufsaktivitäten sowie die Entwicklung und Verbesserung von Strategien, um diese Märkte zu erweitern
- effektive Nutzung einer CRM-Datenbank, um Deine Kontakte zu organisieren und Verkaufsmöglichkeiten zu bewerten
- mit unseren wichtigsten Kunden der DACH-Region zusammenzuarbeiten und ihnen dabei zu helfen, das Optimum aus ihren Analysen zu holen

## WAS DU MITBRINGST:

- Kommunikation mit Experten durch Verständnis bezüglich unserer Zielgruppen (d.h. Physiologie, Herzratenvariabilität), effektives Erkennen der Bedürfnisse unserer Kunden
- die Fähigkeit, mit verschiedenen Kunden zu kommunizieren: vom Trainer, Teammanager bis hin zum Geschäftsführer
- exzellente Kommunikations- und Networking-Skills (Deutsch und Englisch)
- Flexibilität in Deinen Arbeitszeiten und Mobilität innerhalb der DACH-Staaten
- Verkaufserfahrung im Sport- und Gesundheitsbereich
- Abschluss/Erfahrungen in Sport- und Gesundheitswissenschaft und Coaching
- Selbstständiger Teamplayer mit Macher-Attitüde

## WAS WIR DIR BIETEN:

- die Möglichkeit, Teil des führenden Unternehmens in Wearables, Sport- und Wellness-Technologie zu werden
- eine Chance, mit Top-Sportteams aus der ganzen Welt zusammen zu arbeiten
- flexible Arbeit mit einträglichem Bonus-System
- Du wirst Teil einer sich schnell verändernden Industrie mit guten Möglichkeiten, dich innerhalb des Unternehmens zu entwickeln und zu wachsen

Idealerweise ist die Position in Deutschland gelegen und Du bist direkt mit unserem Hauptquartier in Finnland verbunden.

Bitte sende Deine offene Bewerbung, Lebenslauf und Lohnvorstellung **bis zum 28. Februar 2017** mit dem Betreff „Key Account Manager Deutschland“ an [german@firstbeat.com](mailto:german@firstbeat.com).