

• Übernehmen Sie Management-Verantwortung im globalen Sales

Instrument Systems setzt mit hochpräzisen Array-Spektrometern, Farbmesskameras sowie anspruchsvollen System- und Softwarelösungen seit Jahrzehnten weltweit Maßstäbe in der Lichtmesstechnik. International führende Hersteller von LED-Leuchten, Displaytechnik und Automobilzubehör sowie alle wichtigen Prüflabore und Forschungsinstitute zählen zu unseren Kunden. Mit rund 190 Mitarbeitenden entwickeln und fertigen wir Geräte von höchster Qualität an den Standorten München und Berlin. Als eigenständiges Tochterunternehmen von Konica Minolta profitieren wir dabei von einem starken und globalen Netzwerk.

Um diesen Weg in Zukunft erfolgreich fortsetzen zu können, suchen wir für das **internationale Sales-Team** am **Hauptsitz in München** den unternehmerisch denkenden

Head of Key Account Management (m/w/d)

• Light Measurement / Display Testing

Ihre Aufgaben:

- Geschäftschancen zielgerichtet erkennen und sowohl aus technologischer als auch betriebswirtschaftlicher Sicht bewerten
- Entwicklung und aktive Umsetzung von Vertriebsstrategien auf Basis der Unternehmensziele
- Erfolgsorientierte Führung (fachlich und disziplinarisch) des Key Account Management Teams
- Erstellung und kontinuierliche Aktualisierung von Vertriebskennzahlen, Forecasts und Prognosedaten für eine zuverlässige Planung und Entscheidungsfindung
- Ganzheitliches Vertriebsprojektmanagement unter Einbeziehung aller technischen, kommerziellen und logistischen Gesichtspunkte bei Kundenaufträgen
- Aktive Gestaltung technologieorientierter Kooperationen mit dem Kunden sowie Unterstützung bei kundenspezifischen Entwicklungsprojekten
- Verantwortung für alle Schnittstellen zwischen Kunden und den internen Abteilungen für Entwicklung, Applikation, Service und Auftragsabwicklung
- Aufbau, Weiterentwicklung und Pflege eines persönlichen Netzwerks mit Schlüsselpersonen auf allen Ebenen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Physik, Elektrotechnik, optische Technologien oder einem verwandten technisch-naturwissenschaftlichen Gebiet
- Ausgeprägtes Verständnis für einen global ausgerichteten technischen Vertrieb, vorzugsweise in einem Entwicklungs- und Fertigungsunternehmen der Photonik-Industrie
- Erfahrung in der Mitarbeiterführung und Teamentwicklung – Schaffung eines motivierenden Umfelds, in dem Ziele ambitioniert, gemeinsam und erfolgreich umgesetzt werden
- Hervorragendes strategisches Gespür für Geschäftschancen sowie die technologische Machbarkeit und Rentabilität von Kundenprojekten
- Technisches Verständnis der Opto-Elektronik bzw. optischen Messtechnik für Anwendungen in der Consumer Electronics Industrie
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Sozialkompetenz auf internationaler Ebene, zum Aufbau von Kundenbeziehungen und Netzwerken
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Bereitschaft zu internationalen Reisen und Flexibilität bei der Anpassung der Kommunikation an Zeitzonen der Kunden

Wir bieten Ihnen das Umfeld eines innovationsstarken Technologieunternehmens und bauen auf Engagement, Qualifikation und Kreativität unserer Mitarbeitenden.

Sie suchen einen vielseitigen Aufgabenbereich, in dem Sie Verantwortung übernehmen und zukunftsweisende Technologieprojekte realisieren können? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung die Sie bitte an die von uns beauftragte beratungsgruppe wirth + partner per E-Mail an info@wirth-partner.com senden. Für erste Fragen bzw. eine vertrauliche Diskussion steht Ihnen Herr Stefan Wirth unter Tel.: 089 / 45 99 580 gerne zur Verfügung.