



Together, we light  
up the future.

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

Für unser internationales Team in München suchen wir Sie als

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

### Ihre Aufgaben:

- » Disziplinarische und fachliche Leitung des Key Account Management Teams im Vertrieb
- » Entwicklung und Umsetzung einer Strategie für das Key Account Management Team auf Basis der Unternehmensziele
- » Erstellung und kontinuierliche Aktualisierung von Umsatzprognosen und Umsatzdaten für eine zuverlässige Planung und Entscheidungsfindung
- » Verantwortung für die Betreuung und Weiterentwicklung renommierter internationaler Key Accounts im Bereich Consumer Electronics
- » Ganzheitliches technisches Vertriebsprojektmanagement, einschließlich kommerzieller und logistischer Prozesse für Kundenaufträge
- » Unterstützung kundenspezifischer Entwicklungen und aktive Gestaltung technologieorientierter Kooperationen mit dem Kunden
- » Verantwortung für alle Schnittstellen zwischen dem Kunden und unseren internen Abteilungen für Entwicklung, Anwendung, Service und Auftragsabwicklung
- » Aufbau und Pflege eines persönlichen Netzwerks mit Schlüsselpersonen des Kunden und regionalen Partnern

### Ihre Voraussetzungen:

- » Abschluss in Ingenieurwesen, Physik, Optik oder einem verwandten technisch-naturwissenschaftlichen Bereich
- » Fundierte Erfahrung im globalen technischen Vertrieb, vorzugsweise als Key Account Manager in einem Entwicklungs- und Fertigungsunternehmen
- » Erfahrung in der Mitarbeiterführung und Teamentwicklung ist von Vorteil
- » Strategisches Gespür für Geschäftschancen sowie die technologische Machbarkeit und Rentabilität von Kundenprojekten
- » Technisches Verständnis in der Optik und Kenntnisse über kamera- und spektrometerbasierte Anwendungen in der Consumer Electronics Industrie
- » Ausgezeichnete Kommunikations- und Sozialkompetenz zum Aufbau von Kundenbeziehungen und internen Netzwerken
- » Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- » Bereitschaft zu internationalen Reisen und Flexibilität bei der Anpassung der Kommunikation an Zeitzonen der Kunden

Als innovationsstarkes Technologieunternehmen bauen wir auf das Engagement, die Qualifikation und die Kreativität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie übernehmen gerne Verantwortung für Ihren Aufgabenbereich und möchten sich in herausfordernden Projekten beweisen? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen.



**Ihr persönlicher Kontakt:**

Felix Büchner

HR Business Partner