

Head of Global Sales – Defense & Photonic Systems (m/w/d)

(502)

📍 Standort: Jena 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 38 Stunden pro Woche
Gehaltsspektrum: 135000 Euro pro Jahr 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Unser Mandant

Unser Mandant zählt als global agierender Technologiekonzern zu den führenden Anbieterinnen im Bereich optischer Technologien. Unser Mandant entwickelt und fertigt hochpräzise optische Komponenten, Systeme und optoelektronische Baugruppen für anspruchsvolle Industrie- und Defense-Anwendungen. Die Position zeichnet sich durch kurze Entscheidungswege, hohe Eigenverantwortung und den direkten Austausch mit der Führungsebene aus.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

In dieser Position steuern Sie das zweistellige Wachstum im Zielmarkt EMEA für ein Geschäftsvolumen von ca. 50 Mio. € und formen gleichzeitig die Vertriebsstruktur der Zukunft.

- **Führung & Teamentwicklung:** Sie übernehmen die fachliche und disziplinarische Führung eines 6-köpfigen Teams aus Vertrieb, Key Account Management, Produktmanagement und Inside Sales. Sie begleiten den Know-how-Transfer im Rahmen der Nachfolge und führen zwei bisher getrennte Einheiten (Industrie & Defense) strukturiert zu einem schlagkräftigen Gesamtteam zusammen.
- **Neuausrichtung & Transformation der Vertriebsstruktur:** Sie begleiten den geordneten Know-how-Transfer im Rahmen der Nachfolge und führen zwei bisher getrennte Einheiten (Industrie & Defense) strategisch zu einem schlagkräftigen Gesamtteam zusammen.
- **Strategische Markt- und Portfolioentwicklung:** Sie analysieren Markttrends, identifizieren neue Wachstumsfelder im internationalen Defense- und Photonikmarkt und richten Vertriebsstrategie sowie Produkt-Roadmaps gemeinsam mit F&E und Produktmanagement auf künftige Marktanforderungen aus.
- **Key Account Management:** Sie betreuen strategisch bedeutsame internationale Schlüsselkunden (u. a. mit Fokus auf Korea, USA und Israel) direkt und auf Augenhöhe.
- **Schnittstellensteuerung & Prozesse:** Sie agieren als Bindeglied zwischen Kundenanforderungen und den internen Funktionsbereichen (Entwicklung, Produktion, Legal, Exportkontrolle) und setzen auf den lösungsorientierten Direktvertrieb hochkomplexer Systeme – frei von trägen Tender- und Ausschreibungsprozessen.

Was Sie mitbringen

Must haves

- **Bildungshintergrund:** Erfolgreich abgeschlossenes natur- oder wirtschaftswissenschaftliches oder technisches Studium (Diplom, Master, Promotion) wie z.B. Physik, Optik, Photonik, Feinwerktechnik oder einer vergleichbaren Fachrichtung.
- **B2B-Vertriebserfahrung:** Nachweisbare Erfolge im Vertrieb technologisch hochkomplexer, erklärungsbedürftiger Produkte (z. B. Optik, Sensorik, Optoelektronik, Lasertechnologie oder Entfernungsmesssysteme).
- **Branchenhintergrund** im Bereich Defense, Zivile Verteidigung, Behörden/Sicherheitsorganisationen oder entsprechenden Zulieferstrukturen.
- **Sprachen & Reisebereitschaft:** Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie die Bereitschaft zu internationalen Dienstreisen (ca. 30 %).
- **Führungshintergrund & Potenzial:**
 - **Erfahrene Führungskräfte** bringen nachweisbare disziplinarische und fachliche Führungserfahrung mit.
 - **Alternativ für Senior Key Account Manager / Technischen Vertrieb:** Erfahrung in der fachlichen Anleitung/Projektleitung sowie ein ausgeprägtes Potenzial und das klare Bestreben, hier den Schritt in die Erstführungsrolle zu machen.

Weitere Pluspunkte

- **Change- / Integrationskompetenz:** Erfahrung in der Zusammenführung, Umstrukturierung oder dem systematischen Aufbau von Vertriebsteams.
- **Markt- und Zielkundennetzwerk:** Etablierte Kontakte im internationalen Defense- oder Behördenumfeld (z. B. in den Märkten EMEA, USA, Korea oder Israel).
- **Führungsstil:** Klarer, kooperativer und durchsetzungsstarker Kommunikationsstil sowie die Fähigkeit, ein interdisziplinäres Team als Mentor zu motivieren, zu fördern und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- **Attraktives Fixgehalt mit variablem, erfolgsabhängigem Vergütungsanteil**
- **30 Tage Urlaub** sowie **flexible Arbeitszeitmodelle (Gleitzeit)** bei einer **Wochenarbeitszeit von 38 Stunden**
- Möglichkeiten für **mobiles Arbeiten** (strukturiertes Hybrid-Work-Modell)
- **Individuelle Weiterbildungs- und Führungskräfteentwicklung**
- **Verantwortungsvolle Führungsaufgabe mit hohem Gestaltungsspielraum**
- **Betrieblich gestützte Altersvorsorge** und attraktive Sonderleistungen
- **Mobilitätspaket** mit Zuschuss zu Jobticket oder Dienstrad
- Umfangreiches **Gesundheits- und Familienangebot**
- **Mitarbeiterrabatte** und **Corporate Benefits**
- **Offene, wertschätzende** und **internationale Unternehmenskultur**
- **Strukturiertes Onboarding** und persönliche Begleitung beim Einstieg

Warum diese Position für Sie interessant ist

Diese Rolle bietet die ideale Synthese aus technologischem Anspruch, internationaler Vertriebsverantwortung und echter Führungsaufgabe. Unabhängig davon, ob Sie bereits Führungserfahrung mitbringen oder als erfahrene Vertriebspersönlichkeit den Schritt in eine leitende Gesamtverantwortung suchen: Bei unserem gestalten Sie das Wachstum in einem hochrelevanten Zukunftsmarkt direkt mit.

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Sie fühlen sich von unserer Ausschreibung angesprochen und wollen mehr mehr über unseren Mandanten und die Position erfahren? Dann steht Ihnen für Rückfragen Herr **Andreas Schindler** per **Mail** schindler@tr-experts.de oder unter **Mobil: + 49 (0) 173 836 186 5** zur Verfügung.

Entscheiden Sie sich für eine Bewerbung, haben Sie verschiedene bequeme Optionen: klicken Sie auf "**Jetzt bewerben**" und laden Sie ganz einfach Ihren Lebenslauf oder LinkedIn-Profil hoch.

Alternativ können Sie Ihre Bewerbungsunterlagen auch per Mail an schindler@tr-experts.de senden.

Art(en) des Personalbedarfs: Nachfolge

