Sales Team Leader – Defense & Photonic Systems (m/w/d)

(502)

Standort: Jena Anstellungsart(en): Vollzeit Arbeitszeit: 38 Stunden pro Woche
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

- Sie verantworten die Weiterentwicklung eines EMEA-Vertriebsbereichs mit einem Geschäftsvolumen von rund 50 Mio. € und richten die Organisation auf ein angestrebtes zweistelliges Wachstum aus.
- Teamführung und Entwicklung: Sie führen sechs Mitarbeitende aus Vertrieb, Key Account Management, Produktmanagement und Inside Sales sowohl fachlich als auch disziplinarisch. Im Zuge der Nachfolge sichern Sie die Weitergabe des vorhandenen Wissens und entwickeln die bislang getrennten Bereiche Industrie und Defense zu einem leistungsfähigen gemeinsamen Team.
- Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation: Sie gestalten den strukturierten Wissenstransfer und treiben die strategische Zusammenführung der beiden bisherigen Vertriebseinheiten Industrie und Defense zu einem schlagkräftigen Team voran.
- Markt- und Portfoliostrategie: Sie beobachten relevante Entwicklungen im internationalen Defense- und Photonikmarkt, leiten daraus zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten ab und stimmen Vertriebsansatz und Produkt-Roadmaps gemeinsam mit Forschung & Entwicklung sowie Produktmanagement auf zukünftige Kunden- und Marktbedürfnisse ab.
- Betreuung strategischer Kunden: Wichtige internationale Key Accounts begleiten Sie persönlich und partnerschaftlich. Regionale Schwerpunkte liegen unter anderem in Korea, den USA und Israel.
- Koordination interner Schnittstellen: Sie übersetzen Kundenbedarfe in konkrete Anforderungen für Entwicklung, Produktion, Legal und Exportkontrolle. Im Mittelpunkt steht der beratungs- und lösungsorientierte Direktvertrieb komplexer Systeme, ohne langwierige Tender- und Ausschreibungsverfahren.

Was Sie mitbringen

- Bildungshintergrund: Sie haben ein naturwissenschaftliches, wirtschaftswissenschaftliches oder technisches Studium erfolgreich abgeschlossen,

beispielsweise in Physik, Optik, Photonik, Feinwerktechnik oder einen vergleichbaren Abschluss mit entsprechender Berufserfahrung.
- Vertrieb komplexer Technologien: Sie können Erfolge im B2B-Vertrieb technisch anspruchsvoller und erklärungsintensiver Produkte nachweisen, etwa aus Optik, Sensorik, Optoelektronik, Lasertechnik oder Entfernungsmesssystemen.
- Branchenerfahrung: Ihr beruflicher Hintergrund umfasst Defense, zivile Verteidigung, Behörden oder Sicherheitsorganisationen beziehungsweise die entsprechenden Zulieferketten.
- Sprachen und Mobilität: Sie kommunizieren verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch und sind bereit, für etwa 30 % Ihrer Tätigkeit international zu reisen.
- Führungserfahrung oder Entwicklungsperspektive:
  - Als erfahrene Führungskraft verfügen Sie über belegbare Praxis in der fachlichen und disziplinarischen Leitung von Mitarbeitenden.
  - Alternativ kommen Sie aus dem Senior Key Account Management oder dem technischen Vertrieb, haben bereits fachliche Anleitung oder Projektverantwortung übernommen und möchten sich gezielt in Ihre erste Führungsposition entwickeln.

Was zusätzlich überzeugt

- Veränderungs- und Integrationsfähigkeit: Sie haben Vertriebsteams bereits aufgebaut, neu organisiert oder bei der Zusammenführung unterschiedlicher Einheiten mitgewirkt.
- Netzwerk im Zielmarkt: Idealerweise verfügen Sie über belastbare Kontakte zu internationalen Defense-Kunden oder öffentlichen Auftraggebern, beispielsweise in EMEA, den USA, Korea oder Israel.
- Persönliche Führungskompetenz: Sie kommunizieren klar und kooperativ, vertreten Entscheidungen mit der erforderlichen Konsequenz und verstehen es, ein interdisziplinäres Team als Mentor zu motivieren, zu fördern und nachhaltig 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