

Unser Kunde entwickelt CAD- und Simulations-Software, Tools und Lösungen zur lichttechnischen und physischen Simulation, deren Technologie sich auf die Physik von Licht und Materialoberfläche stützt und die Konzeption sowie realistische Sichtbarmachung von 3D-Prototypen in der Virtuellen Realität (VR) ermöglicht. Zur realitätsnahen Darstellung von Ansätzen bei Ästhetik und Design, Qualität und Ergonomie, liefern diese Simulationstechnologien zuverlässige Hilfe für die Entscheidungsfindung während der Produktentwicklung und werden von Ingenieuren, Designern, Hochschuldozenten sowie Teams in Marketing und Produktion genutzt.

Das 1989 gegründete, innovative und dynamische Unternehmen ist weltweit an 10 Standorten vertreten und agiert hauptsächlich in der Automobilindustrie (70 % des Umsatzes), jedoch auch in anderen Industriebereichen wie Luft- und Raumfahrt, Elektronik, Beleuchtungs- und Bauindustrie. Mit seinen 180 Mitarbeitern erzielt es einen Umsatz von ca. 32 M€, davon rund 90 % auf internationaler Ebene. In Deutschland ist die Firma seit 8 Jahren im Raum Stuttgart und München angesiedelt und beschäftigt dort 15 Mitarbeiter.

Für den Support der deutschen und europäischen Vertriebsaktivitäten sucht das Unternehmen jeweils eine/n

### **Key-Account Manager Norddeutschland (w/m)**

#### **Ihre Aufgaben:**

Der Key Account Manager ist verantwortlich für den Vertrieb von allen Produkten im Vertriebsgebiet Deutschland mit Schwerpunkt in Norddeutschland. Der Fokus in Deutschland liegt (aktuell) in Transportation & Mobility (Automotive) mit Schwerpunkt VW, Aerospace & Defense sowie Shipbuilding. Zudem entstehen eventuell neue Einsatzmöglichkeiten in weiteren Industriebereichen. In der derzeitigen starken Wachstumsphase des Unternehmens einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg des Unternehmens zu leisten, ist die Aufgabe des Key Account Managers. In diesem Sinne sind Sie verantwortlich für bestehende Accounts sowie Business Development in neuen Industriebereichen

#### **Ihr Profil:**

- Wir suchen in erster Linie eine vertriebsorientierte Persönlichkeit mit einschlägigen Erfahrungen im
  - Key-Account Management
  - Vertrieb von CAD-, Simulations- oder PLM-Software, CAD/CAE und/oder VR-Systemen
  - Kundenkenntnisse in der Automobilindustrie, Luftfahrtunternehmen, Shipbuilding, etc.
- Relevantes technisches Studium und/oder kaufmännische Ausbildung mit guten technischen Kenntnissen
- Herausforderungen und „business development“ motivieren Sie
- Sie können Strategien und Taktiken zur Gewinnung von Großkunden und Entwicklung von bestehenden Schlüsselkunden erarbeiten und diese auch zielorientiert und aktiv umsetzen
- Sie besitzen sehr gute Verhandlungs- und Präsentationssicherheit, strategisches und analytisches Denken fällt Ihnen leicht
- Sie sind teamorientiert, kommunikationsstark, einsatzfreudig und belastbar
- Gute Englischkenntnisse sind erforderlich

Die Position ist im Homeoffice in Norddeutschland zu besetzen, idealerweise in einer Grossstadt wie HH, H, HB, sonst auch in Nordrhein-Westfalen.

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail unter der Referenz. **DF LED KAM**.

### **IMS International Management Services SAS**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

[jpc@ims-mgt.com](mailto:jpc@ims-mgt.com)

[www.ims-mgt.com](http://www.ims-mgt.com)

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten  
Deutschland (+49) 07661 6298769

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.

IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947