Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Horgen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Chief of Staff / Lead Strategy & Business Development (Senior-Role) (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Neue Wachstumssäulen kommerziell tragfähig weiterentwickeln, z. B. Franchise- und Lizenzsystem, Plattform-Services und neue Monetarisierungsmodelle
- Markteintritte und Internationalisierung vorbereiten und umsetzen: Business Cases, Markt- und Wettbewerbsanalysen, regulatorische Machbarkeit, Go-to-Market
- Strategische Partnerschaften mit klarem kommerziellem Ziel aufbauen, u. a. Vertriebs- und Ökosystem-Allianzen sowie Kooperationen mit Banken und Versicherern
- Pricing, Business Cases und kommerzielle Machbarkeit neuer Services, Märkte, Lizenzmodelle und Produkte verantworten
- Das Geschäftsmodell von personenbasierter Vermittlung hin zu einem KI-nativen, plattform- und agentenbasierten Modell weiterentwickeln
- Gemeinsam mit dem Lead AI Adoption & Strategy identifizieren, welche Wertschöpfungsschritte durch agentenbasierte Systeme übernommen werden können, Business Case und Roadmap erarbeiten
- Skalierbarkeit messbar machen: Unit Economics, Automatisierungsgrad und Wachstum ohne linearen Personalaufbau als Zielgrössen
- Die wichtigsten strategischen Projekte des CEO von der Idee bis zum messbaren Ergebnis vorantreiben, inklusive klarer Verantwortlichkeiten, Zeitpläne und Kennzahlen
- Geschäftskritische KPIs im Blick behalten, Abweichungen früh erkennen und mit Mandat des CEO deren Behebung sicherstellen
- Management-Rhythmus gestalten und durchführen, z. B. Leadership-Meetings, KPI-Meetings, Quartalsreviews und Board-Vorbereitung
- Datenbasierte Entscheidungsgrundlagen liefern, Strategie in umsetzbare Quartalspläne übersetzen und mit dem CEO-Office zusammenarbeiten
- CFO und CEO beim Fundraising unterstützen: Pitch-Vorbereitung, Equity Story, Investorenstrategie und Investor Materials

Was Sie ausmacht:
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung bei einer Top-Tier-Beratung wie McKinsey, BCG, Bain oder vergleichbar
- Mindestens 5 Jahre operative Erfahrung in einem schnell wachsenden Umfeld bzw. Scaleup
- Vorherige Erfahrung in Strategie, Business Development, Growth, Go-to-Market oder als Chief of Staff von Vorteil
- Akademischer Hintergrund von einer führenden Universität von Vorteil, entscheidend ist jedoch nachweisbarer Impact

- Eigenverantwortung für ein kommerzielles Ergebnis mit messbaren Resultaten, nicht nur Unterstützung oder Teilnahme
- Hoher Anspruch an Klarheit und Verbindlichkeit: Sie hinterfragen vage Aussagen und bleiben dran, bis Themen abgeschlossen sind
- Erfahrung in mehreren europäischen Märkten und Verständnis dafür, dass internationale Skalierung anders funktioniert als lokales Wachstum
- IC-Rolle in einem Series-B-Unternehmen mit klarem Weg zu IPO oder Vergleichbarem
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, schriftlich und mündlich

Was diese Stelle ausmacht:

- Direkter Zugang zum CEO und den Gründern ab dem ersten Tag sowie volle Einsicht in Fundraising, Expansion und strategische Entscheidungen
- Beteiligung am Erfolg durch ein Options-Programm
- Echtes Mandat mit Gestaltungsspielraum bei einem der spannendsten PropTech-Scaleups Europas
- Klarer Karriereweg mit Entwicklungsmöglichkeiten in eine Führungsrolle, z. B. internationale Expansion oder eine eigene Wachstumssäule