

Ken Wirth

Sales Management Executive · VP / CRO / CSO

B2B SAAS · ENTERPRISE TECHNOLOGY · DACH & EUROPA

Ken.Wirth@dieWirths.com

+41 79 485 61 37 (CH) · +49 162 5408197 (DE)

linkedin.com/in/kenwir

Wohnsitz Zürich, Schweiz

Offen für Zürich, Metropolregion München, EMEA

Deutscher Staatsbürger · EU-Bürger · Schweizer B-

Bewilligung



25+ JAHRE VERTRIEBS- FÜHRUNG	3× GTM VON NULL AUFGEBAUT	CHF 150M+ AUFTRAGSEINGANG P.A. & P&L-VERANTWORTUNG	130+ MITARBEITENDE GEFÜHRT	€5,8M GRÖSSTER DEAL PERSÖNLICH ABGESCHLOSSEN
---	--	---	---	--

KURZPROFIL

Wachstumsorientierter Commercial Leader mit ausgewiesener Stärke im **Aufbau, Skalieren und Führen von Vertriebsorganisationen** im DACH-Raum und international. Mehrfach zweistelliges Millionenwachstum im B2B-Geschäft realisiert und Marktführerschaft in stark umkämpften Umfeldern behauptet. Dreimal eine Go-to-Market-Organisation von null aufgebaut, statt eine bestehende zu optimieren.

Erfahren im Aufbau von Enterprise- und MidMarket-Account-Teams, in der Einführung von CRM- und programmatischen Lösungen zur Umsatzbeschleunigung sowie im Aufbau von Partner-Ökosystemen mit messbarem Ergebnisbeitrag. Vertraut mit **vollständiger P&L-Verantwortung**, der Berichterstattung an Verwaltungsrat und Gesellschafter sowie der Führung bereichsübergreifender Einheiten aus Vertrieb, Marketing, Customer Success, Operations und Support durch Wachstums- und Transformationsphasen.

Bekannt dafür, ambitionierte kommerzielle Ziele in disziplinierte Umsetzung zu übersetzen. Aktiv zertifiziert und operativ versiert in Claude, Gemini, ChatGPT und Copilot — täglich im Einsatz für Vertriebsstrategie, Marktanalyse und kommerzielle Steuerung.

KOMPETENZFELDER

– Umsatzstrategie & Execution	– Marktanteilsausbau	– Kundenbindungsstrategie
– Go-to-Market-Planung	– Markterschließung	– Wettbewerbspositionierung
– Aufbau von Partnerkanälen	– Pipeline-Governance	– P&L- und EBITDA-Verantwortung
– Vertragsverhandlung	– Pricing- & Lizenzmodelle	– Kontinuierliche Prozessoptimierung
– Recruiting & Talententwicklung	– Key Account Management	– Stakeholder-Management auf C-Level

BERUFSERFAHRUNG

JobCloud AG — Zürich, Schweiz

2019 – 2025

Chief Sales Officer & Managing Director Enterprise · Mitglied der Geschäftsleitung

Verantwortung für sämtliche kundennahen Funktionen — Vertrieb, Account Management, Customer Success, Operations und Support — bei der führenden digitalen Stellenplattform der Schweiz, mit vollständiger P&L-Verantwortung und direkter Berichtslinie an CEO und Verwaltungsrat. Steuerung von Umsatzstrategie, Kundenerlebnis und operativer Exzellenz zur Sicherung der Marktführerschaft. Enge Zusammenarbeit mit CEO und Geschäftsleitung zur Bewältigung makroökonomischer und pandemiebedingter Verwerfungen bei durchgehender Geschäftskontinuität und Wachstum. Ausbau der Large-Enterprise-Strategie mit Weiterentwicklung des Key Account Managements und Einführung datengetriebener Werbelösungen. Treiber der Organisationsentwicklung — Aufbau leistungsstarker Teams, Modernisierung der Prozesse und Anhebung der Servicestandards.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- **CHF 150M+ Auftragseingang p.a.** mit einer 130+ Personen starken kommerziellen Organisation realisiert.
- **~40% durchschnittliches Jahreswachstum** durch Einführung von Programmatic Job Advertising und Ablösung klassischer Recruiting-Modelle.
- **30%+ Marktanteil** im Programmatic Advertising bis 2024 durch Enterprise-Adoption und Large-Account-Fokus.
- Kundenbindung und Upsell durch strukturiertes Key Account Management und Customer-Success-Frameworks gesteigert.
- Marktführerschaft durch die Pandemie gehalten — in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung und mit angepasster kommerzieller Planung.
- Partner-Vertriebskanäle revitalisiert, indirekten Umsatzbeitrag und Marktreichweite ausgebaut.
- JobCloud vertreten in «The Network», einer globalen Allianz führender Jobbörsen in über 50 Ländern.

XING E-Recruiting GmbH — Hamburg, Deutschland

2015 – 2019

Director, Account Management & Customer Relations · interimistische Geschäftsführung (2018)

Leitung von Vertrieb und Kundenmanagement in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit 10 Teams aus Account Management, Customer Success und Partnerkanälen. Aufbau kundenzentrierter Funktionen mit strukturiertem Account Management, Customer-

Lifecycle-Frameworks und Success-Programmen. Standardisierung der Vertriebsmethodik über MidMarket-, Enterprise- und Partnersegmente sowie Einführung von Salesforce zur Herstellung von Pipeline-Transparenz. Verzahnung der kommerziellen Strategie mit Marketing und Produktentwicklung. Interimistische Übernahme der vollständigen operativen Leitung des Geschäfts mit 300 Mitarbeitenden und Bericht an den Vorstand.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- Umsatz **von €36M auf €98M innerhalb von drei Jahren** gesteigert — 40%+ Wachstum p.a. im DACH-Raum.
- **Größten Deal der Unternehmensgeschichte (€5,8M)** persönlich abgeschlossen und einen neuen Enterprise-Benchmark gesetzt.
- Organisation auf **120+ direkte Berichtslinien** ausgebaut und damit skalierbares, anhaltend hohes Wachstum ermöglicht.
- Account Management, Customer Success und SDR-Funktion von null aufgebaut und die Kundenbindung deutlich erhöht.
- Wirkungsstarkes Partner-Ökosystem etabliert und indirekte Umsatzströme gestärkt.
- XING vertreten im Verband der Vertriebsleiter Deutschland.

Microsoft Österreich GmbH — Wien, Österreich

2011 – 2015

Head of Business Solutions · Business-Unit-Verantwortung inkl. P&L

Gesamtverantwortung für das Microsoft-Dynamics-Geschäft (ERP & CRM) im österreichischen Markt — Vertriebssteuerung, Partner-Ökosystem, Marketing, Consulting, Support und P&L. Führung heterogener Teams zur Umsetzung regionaler Initiativen, Verschlinkung von Geschäftsprozessen und Verbesserung der Zusammenarbeit über die westeuropäischen Niederlassungen hinweg. Aufbau und Pflege von Enterprise-Kundenbeziehungen mit passgenauer Lösungsausrichtung. Parallel Aufbau einer neuen Enterprise-Vertriebsfunktion für den Schweizer Markt bei fortlaufender Verantwortung für das Kerngeschäft.

AUSGEWÄHLTE ERGEBNISSE

- **35% Umsatzwachstum p.a.** durch Entwicklung und Umsetzung einer wirkungsstarken ERP- und CRM-Vertriebsstrategie in Österreich.
- Microsoft CRM **von €0 auf ein €10M-Geschäft** skaliert durch beschleunigte Enterprise-Adoption und höhere Marktdurchdringung.
- **Leistungsstärkstes Microsoft-Partner-Ökosystem in Westeuropa** aufgebaut und indirekte Kanäle sowie Delivery-Fähigkeit optimiert.
- Schweizer Enterprise-Vertriebsfunktion aufgebaut und operationalisiert und damit den Markteintritt ermöglicht.

WEITERE STATIONEN

Microsoft GmbH — München, Deutschland

1999 – 2011

Sales Lead & Führungsrollen · Licensing, MidMarket, Business Solutions

- Leitung des Licensing-Vertriebs für MidMarket, Enterprise und Public Sector mit Verantwortung für **bis zu €400M Jahresumsatz**, Abschluss von Großprojekten und Entwicklung Deutschlands zu einem der leistungsstärksten Märkte mit direkter Berichtslinie ins US-Headquarter.
- MidMarket-Vertriebsorganisation mit **~40 Mitarbeitenden und 3 Managern** aufgebaut und skaliert, Go-to-Market-Umsetzung gestärkt und nachhaltiges Umsatzwachstum getrieben.
- Partnergetriebenen Umsatz mit Large Account Resellern ausgebaut, Verbreitung von Select- und Enterprise-Agreements beschleunigt und die Kundendurchdringung vertieft.
- Übernahme des deutschen Microsoft-Business-Solutions-Vertriebs (ERP & CRM) und Aufbau einer entsprechenden Vertriebsfunktion für den Schweizer Markt.

Executive Assistant der Geschäftsführung · **ISP International Software Partners GmbH** — München, Deutschland

Vertriebsmitarbeiter · **Nashuatec Werksvertretung** — München, Deutschland

AUSBILDUNG, WEITERBILDUNG, SYSTEME & SPRACHEN

AUSBILDUNG	Master of Business Administration — Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, München
KI-ZERTIFIZIERUNG	Claude · Gemini · ChatGPT · Microsoft Copilot — aktive Zertifizierungen, täglich im operativen Einsatz
WEITERBILDUNG	Sales · Leadership · CRM- & ERP-Lösungen · Business Development · Cloud Services · Scrum · Projektmanagement
METHODIK	MEDDIC — als Standard-Qualifizierungsframework in allen geführten Teams implementiert · ScrumMaster Framework · Customer Lifecycle Management
VERTRAUT MIT	Miller Heiman Strategic Selling · SPIN Selling · BANT — situativ nach Segment und Deal-Typ eingesetzt, nicht organisationsweit ausgerollt
SYSTEME	Salesforce CRM · MS Dynamics (ERP & CRM) · MS Volume Licensing · Programmatic-Job-Advertising-Plattformen · KI-gestützte Vertriebslösungen · SAP (ERP-Umfeld) · IBM · Novell
SPRACHEN	Deutsch (Muttersprache) · Englisch (fließend) · Französisch (Grundkenntnisse)