

25+	3×	CHF 150M+	130+	€5,8M
JAHRE B2B-VERTRIEBS-FÜHRUNG	GTM VON NULL AUFGEBAUT	AUFTRAGSEINGANG P.A. / P&L-VERANTWORTUNG	MITARBEITENDE GEFÜHRT UND ENTWICKELT	GRÖSSTER DEAL – PERSÖNLICH ABGESCHLOSSEN

Ein Commercial Leader, der baut — und nicht nur verwaltet, was schon da ist.

KARRIERE IM ÜBERBLICK

AKTUELLESTE POSITION · 2019 – 2025 JobCloud AG, Zürich Chief Sales Officer & MD Enterprise Vollwertiges Mitglied der Geschäftsleitung der führenden digitalen Stellenplattform der Schweiz. Führung von 130+ Mitarbeitenden in Vertrieb, Account Management, Customer Success, Operations und Support mit vollständiger P&L-Verantwortung für CHF 150M+ Auftragseingang p.a., direkte Berichtslinie an CEO und Verwaltungsrat. Aufbau der programmatischen Enterprise-Engine aus einer Freemium-Basis heraus bis zu 30%+ Schweizer Marktanteil. Volle kommerzielle Verantwortung, kein reines Sales-Mandat.	2015 – 2019 XING E-Recruiting, Hamburg Director, Account Management & Customer Relations Steuerung der kommerziellen Aktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit 10 Teams. Umsatz von €36M auf €98M in drei Jahren skaliert (40%+ p.a.). Größten Deal der XING-Geschichte (€5,8M) persönlich abgeschlossen. Customer-Success- und SDR-Funktion von null aufgebaut, jeweils mit eigener Führungsebene. Interimistische Geschäftsführung des Geschäfts mit 300 Mitarbeitenden. Ein Player-Coach, der von vorne führt.
1999 – 2015 · 16 JAHRE Microsoft, Deutschland & Österreich Business Unit Lead / Sales Manager Aufeinander aufbauende Führungsrollen vom Enterprise-Vertrieb bis zur vollständigen Business-Unit-Verantwortung (Vertrieb, Marketing, Consulting, Support, P&L) in Österreich. Aufbau des leistungsstärksten Microsoft-Partner-Ökosystems in Westeuropa und Entwicklung des österreichischen CRM-Markts von €0 auf €10M. In Deutschland Verantwortung für bis zu €400M Jahresumsatz. Sechzehn Jahre Enterprise-Vertriebsdisziplin, direkt und über Partner.	FUNDAMENT Früher Werdegang & Ausbildung Hardware-Großhandel → Software-Licensing → MBA Berufsstart im familieneigenen Hardware-Großhandel (Nashuatec) — harter, transaktionaler Vertrieb von Tag eins — anschließend Executive Assistant der Geschäftsführung bei ISP International Software Partners. MBA, Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, München. Vertreter von XING im Verband der Vertriebsleiter Deutschland und von JobCloud in «The Network», einer globalen Allianz führender Jobbörsen in über 50 Ländern.

WIE KEN ARBEITET

Methodik & Systeme Wie Ken kommerzielle Organisationen führt Salesforce CRM in zwei Organisationen eingeführt und verankert — als Verantwortlicher des Rollouts, nicht als Anwender. MEDDIC als Standard-Qualifizierungsframework in allen geführten Teams etabliert, mit differenzierten Vertriebsmodellen für MidMarket, Enterprise und Partnerkanäle. Drei Partner-Ökosysteme von null aufgebaut. Vertraut mit Miller Heiman Strategic Selling, SPIN und BANT, situativ nach Segment eingesetzt. Forecast-Genauigkeit auf Board-Level und strukturierte Pipeline-Disziplin sind Grundvoraussetzung, nicht Zielzustand.	Builder statt Verwalter Was Ken unterscheidet Dreimal hat Ken eine kommerzielle Maschine von null gebaut, statt eine bestehende zu optimieren: Microsoft CRM Österreich (€0 → €10M), XING Enterprise (€36M → €98M) und JobCloud Programmatic (Schweizer Marktführerschaft). Am wirksamsten in Greenfield-Situationen mit hoher Eigenverantwortung und offener Ausgangslage — und dabei vertraut mit P&L-, EBITDA- und Gremienverantwortung.
---	---

EIN MODERNER COMMERCIAL LEADER FÜR EINE KI-NATIVE ÄRA Aktive, tägliche KI-Kompetenz — kein Talking Point Ken hält aktive Zertifizierungen in Claude, Gemini, ChatGPT und Copilot und nutzt diese Werkzeuge täglich operativ — für Vertriebsstrategie, Marktanalyse und kommerzielle Steuerung. In einem Markt, in dem KI Go-to-Market-Modelle, Kaufverhalten und interne Produktivität verändert, bringt Ken praktische Kompetenz mit statt geliehener Sprache aus einem Foliensatz. Er redet nicht über KI im Vertrieb — er arbeitet damit.

„Ich bin ein Commercial Leader, der baut — nicht nur verwaltet. In 25 Jahren und drei Greenfield-GTM-Aufbauten habe ich vollständige P&L-Verantwortung, operative Deal-Führung und eine echte, tägliche KI-Kompetenz zusammengebracht. Ich suche mein nächstes Mandat auf VP-, CRO- oder CSO-Level in B2B SaaS oder Enterprise Technology — idealerweise eine Build-or-Scale-Situation in DACH oder Europa.“ KEN WIRTH
--