

## **Growth Lead, Vollzeit/Teilzeit, EUR 85k+ (m / w / d)**

Wir sind viable, ein interdisziplinäres Team aus Designer:innen, Strateg:innen und Entwickler:innen, das sich auf die nutzerzentrierte Entwicklung von KI-Lösungen und digitalen Produkten spezialisiert hat.

Unser Anspruch: **Built with AI, designed for humans.** Technologie muss nicht nur funktionieren, sondern echten Mehrwert für Menschen schaffen.

Wir gestalten und entwickeln maßgeschneiderte, KI-gestützte Anwendungen, die sinnvoll, verständlich und nachhaltig sind. Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg zur digitalen Reife – vom ersten Insight über Prototypen bis hin zum skalierbaren Produkt.

Wir sind viable.

Wir suchen eine Verstärkung für unser Management-Team: Du entwickelst und verantwortest die Wachstumsstrategie von viable – durch neue Kund:innen, starke Marktpositionierung und zukunftsorientiertes Angebotsdesign.

### **Was du mitbringst**

- Mehrjährige Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Sales- und Marketingstrategien, idealerweise im B2B-Digital- oder Tech-Umfeld
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau von Neukundenumsätzen und in der Marktpositionierung von Angeboten, idealerweise im Dienstleistungs- oder Projektgeschäft
- Unternehmerisches Denken und Ergebnisorientierung
- Sehr gute Vernetzung in großen Unternehmen im DACH-Raum, insbesondere zu Entscheider:innen in den Bereichen Innovation, Strategie, Digitalisierung und IT
- Erfahrung und Kontakte in den Bereichen Banking, Versicherungen oder Energie hilfreich
- Hands-on-Mentalität und die Fähigkeit, pragmatisch und lösungsorientiert zu arbeiten
- Eine AI-first Arbeitsweise, bei der du neue Technologien zielorientiert einsetzt und in deine Arbeit integrierst
- Exzellente Kommunikations- und Führungsfähigkeiten, fließendes Deutsch und Englisch

## Was du bei uns bewegst

- Du entwickelst und setzt unsere Sales-Strategie um und erschließt neue Kund:innen, Märkte und Angebote
- Du baust einen skalierbaren und strukturierten Sales-Funnel auf und steuerst ihn aktiv
- Du sorgst dafür, dass Leads, Pitches und Angebote professionell gemanagt und konsequent nachverfolgt werden
- Du priorisierst Geschäftsmöglichkeiten und stellst sicher, dass gewonnene Projekte nahtlos in die Umsetzung übergehen
- Du gestaltest gemeinsam mit dem Management die Markt- und Markenpositionierung von viable, insbesondere im Bereich AI
- Du steuerst unsere Marketing- und Kommunikationskanäle wie Website, LinkedIn und Events
- Du planst und führst eigene Formate durch, repräsentierst uns auf externen Konferenzen und sorgst für eine wirksame Nachbereitung
- Du findest und führst externe Netzwerk-Partner: innen und baust mittelfristig ein eigenes Sales- & Marketing-Team auf

## Woran dein Erfolg messbar ist

Dein Erfolg zeigt sich daran, dass du kontinuierlich neue Leads generierst, Neukunden für viable gewinnst und den Umsatz mit ihnen erfolgreich ausbaust. Dabei gelingt es dir, Angebote konsequent in Aufträge zu verwandeln und durch deine Arbeit im Marketing sowie auf Events qualitativ hochwertige Anfragen zu sichern, die zu weiterem Wachstum führen.

## Was wir bieten

- Die Möglichkeit, als Teil des Management-Teams den Erfolg und die AI-first-Strategie von viable maßgeblich mitzugestalten
- Gestaltungsspielraum, Verantwortung und die Chance, ein Sales- & Marketing-Team aufzubauen
- Die Möglichkeit, in Teilzeit (mindestens jedoch 30 Wochenstunden) zu arbeiten
- Jahresbruttogehalt ab EUR 85.000, abhängig von Qualifikation und Erfahrung, plus erfolgsorientierter Bonus
- Natürlich gibt es auch bei uns Benefits wie Öffi-Ticket, gestütztes Mittagessen, frisches Obst, Team-Events und vieles mehr

## **Bewerbungsprozess**

Sende deinen Lebenslauf an [karriere@viable.at](mailto:karriere@viable.at) mit dem Betreff „Chief Growth Officer“.

Wir freuen uns auch über Referenzen, Erfolgsbeispiele, Links zu Vorträgen oder Projekten und alles, was du für deine Bewerbung wichtig findest.

Der Bewerbungsprozess:

1. Erstes Kennenlernen mit unserem Management (25 Min, virtuell)
2. Zweites Gespräch mit dem erweiterten Management-Team (inkl. Case Diskussion)
3. Finalrunde zur Klärung von Zielen, Rahmenbedingungen und gegenseitigen Erwartungen

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!