



Trihow verbindet haptische Elemente mit digitalem Inhalt und schafft dadurch ein verblüffend interaktives Kundenerlebnis. Das Resultat: mehr Erfolg für unsere Kunden. Mit unserem multidisziplinären und jungen Team entwickeln wir kundenspezifische Lösungen für den Einzelhandel, Beratungssituationen, Messeauftritte und vieles mehr. Bereits heute dürfen wir mit zahlreichen Top-Brands aus verschiedenen Branchen zusammenarbeiten.

Für den Aufbau eines skalierbaren Vertriebs- und Partnergeschäfts suchen wir eine/n unternehmerisch denkende/n

Chief Sales Officer (CSO) (80-100%)

... der/die mit Energie, Erfahrung und Freude daran arbeitet, unseren Vertrieb strategisch zu stärken und operativ auszubauen.

Du bist eine umsetzungsstarke, gut vernetzte und kommunikative Persönlichkeit mit mehreren Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb – idealerweise in Software-, Agentur- oder Plattformumfeldern?

Du willst nicht nur führen, sondern auch aktiv verkaufen, neue Märkte erschliessen und ein Partnernetzwerk in Zentraleuropa aufbauen?

➔ Dann bist du bei uns genau richtig!

Dich erwartet...

- ... ein innovatives Arbeitsumfeld mit Wow-Experience in Rotkreuz
- ... ein inspirierender Teamspirit mit hoher Gestaltungskraft
- ... die Chance, ein komplettes Vertriebsökosystem aufzubauen
- ... ein Unternehmen, das auf Basis seines Lösungsgeschäfts eine skalierbare Produkt- und Plattformwelt entwickelt
- ... ein bereits bestehendes, eingespieltes Direct-Sales-Team, mit dem du eng zusammen-
- ... eine Schlüsselrolle mit direktem Impact auf Wachstum & Marktposition
- ... persönliche Entwicklungsmöglichkeiten und viel unternehmerischer Freiraum

Bei uns wirst du...

Strategisch wirken

- ... die Gesamtvertriebsstrategie über Lösungen, Produkte und Plattform weiterentwickeln
- ... Vertriebsziele, KPIs und Forecast gemeinsam mit CEO, CMO und VR definieren
- ... Zielmärkte analysieren, segmentieren und priorisieren
- ... das Vertriebsbudget verantworten und laufend optimieren

Teams führen & weiterentwickeln

- ... den gesamten Vertrieb – Direct Sales & Indirect Sales – langfristig verantworten
- ... das bestehende Direct-Sales-Team eng einbinden, coachen und weiterentwickeln
- ... Wissen, Prozesse und Best Practices aus dem Direct Sales für den Aufbau des Partnergeschäfts nutzen
- ... eine starke, übergreifende Vertriebskultur etablieren
- ... eng mit Produktmanagement, Marketing, Delivery & Projektteams zusammenarbeiten



Sales-Operations steuern

- ... Pipeline, Funnel und Forecast verantworten
- ... Partnermodelle entwickeln, verhandeln und implementieren
- ... Vertragswesen für Direkt- und Partnergeschäft führen (Rahmenverträge, Konditionen, SLA)
- ... regelmässig an Geschäftsleitung & VR rapportieren
- ... Reisen in Zentraleuropa übernehmen (Partner, Kunden, Key Deals)

Operativ wirken

- ... selbst aktiv im Direktvertrieb agieren (Key Deals, Grosskunden, Enterprise)
- ... Leads begleiten, Angebote ausarbeiten und Verträge verhandeln
- ... den indirekten Vertrieb / Partneraufbau (Reseller, Agenturen, Tech-Partner) vorantreiben
- ... ein strukturiertes Programm für die Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden aufbauen
- ... eng mit Marketing zusammenarbeiten (Pitchdecks, Demos, Sales Kits)



Von dir erwarten wir...

- ... mehrjährige Erfahrung in einer aktiven B2B-Vertriebsrolle mit Führungsverantwortung
- ... belegbare Vertriebserfolge im Agentur-, Software- oder Plattformgeschäft
- ... Erfahrung im Aufbau von Partnerkanälen / indirektem Vertrieb
- ... Fähigkeit, strategisch zu denken und operativ mit anzupacken
- ... Routine in Vertragsverhandlungen und dem Erschliessen neuer Märkte
- ... Erfahrung im Arbeiten mit CRM-Systemen (HubSpot, Salesforce, Odoo o. Ä.)
- ... unternehmerische Denkweise, hohe Eigenmotivation und Abschlussstärke
- ... sicheres Deutsch und gutes Englisch in Wort und Schrift
- ... Reisebereitschaft in der Schweiz und Zentraleuropa
- ... und natürlich: dass du dich bei uns meldest, damit wir dich kennenlernen können.



Klick [hier](#) und mach dir ein Bild von uns...

Der Mensch steht bei uns im Zentrum.

Melde dich direkt bei uns per Mail (jobs@trihow.com) oder via persönliche Videobotschaft auf Whatsapp +41 76 284 45 16

