



Growth Operations Manager (w/m/d)

80-100%

[Jetzt bewerben](#)

Jeden Tag arbeiten wir hart daran, Kleinunternehmer erfolgreicher zu machen. Klingt ehrgeizig? Ist es auch. Deshalb brauchen wir deine Hilfe.

Wir vertreten die Philosophie, dass sich jedes Unternehmen hochwertige und effiziente Softwarelösungen leisten können soll. Deshalb ist bexio heute die führende Anbieterin webbasierter Business-Software für Kleinunternehmen.

Wir sind weiter auf Expansionskurs und zählen über 90'000 Kunden, über 7'000 Treuhand-Partner und mehr als 150 Mitarbeitende. Um weiter zu wachsen, brauchen wir tatkräftige Unterstützung!

Growth Operations Manager (w/m/d) 80-100%

Was dich bei uns erwartet:

- Mitwirkung an der Entwicklung und Weiterentwicklung der Go-to-Market-Strategie für neue und bestehende Produkte, Funktionen, Apps und Services.
- Mitarbeit bei der Erstellung von Business Cases für strategische und kommerzielle Entscheidungen in Zusammenarbeit mit Product, Marketing, Sales und Finance.
- Definition, Durchführung und Erfolgskontrolle aller Post-Launch-Aktivitäten mit Fokus auf Produktnutzung, Feature-Adoption und kommerzielle Zielerreichung.
- Aufbau und Monitoring von Sales- und Feature-Adoption-Funnels, inklusive Entwicklung von KPIs, Metriken und kontinuierlichen Optimierungsmassnahmen gemeinsam mit den Produkt- und Line Managern.
- Entwicklung, Pflege und Interpretation von Forecasting-, Pipeline- und Performance-Reportings, um das Umsatzwachstum sowie die Effizienz entlang des gesamten Customer Lifecycles gezielt zu steuern.

- Enge cross-funktionale Zusammenarbeit mit Sales, Marketing, Product und Customer Success zur Abstimmung von Massnahmen, Ressourcen und Prioritäten.
 - Zentrale Schnittstellenfunktion für alle kundenorientierten Teams, inklusive Teilnahme an Go-to-Market-Reviews sowie der gemeinsamen Erarbeitung von Launch- und Post-Launch-Plänen mit klar definierten Success Metrics.
-

Was wir von dir erwarten:

- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene Grundausbildung und bringst einen Bachelor-Abschluss mit Weiterbildung im Bereich Betriebswirtschaft / Vertrieb / Marketing mit.
 - Mindestens 4-5 Jahre Erfahrung in einer Rolle mit Go-to-Market-, Operations- und/oder Umsatz-Verantwortung (z. B. Growth Manager, Operations, Revenue Operations).
 - Du hast stark ausgeprägte analytische Fähigkeiten, eine datengesteuerte Denkweise und einen sicheren Umgang mit Kennzahlen wie Conversion Rates, Adoption Rates, Pipeline, Forecast, Usage Metrics – und die Fähigkeit, daraus konkrete Massnahmen abzuleiten.
 - Nachweisliche Erfahrung im Aufbau oder Optimieren von Funnels (Sales und / oder Feature-Adoption).
 - Erfahrung im Erstellen von Business Cases inkl. Annahmen, Szenarien und Empfehlungen.
 - Du bewegst dich sicher in CRM-Systemen, BI-Tools und Sales-Enablement-Plattformen.
 - Du kannst gut auf Menschen zugehen, bist begeisterungsfähig und kommunizierst adäquat auf allen Stufen.
 - Deine Muttersprache ist Deutsch und du hast sehr gute Englischkenntnisse (schriftlich und mündlich). Französisch ist von Vorteil.
-

Was du von uns erwarten darfst:

- Work smart: Flexible Arbeitszeiten sind bei uns an der Tagesordnung. Außerdem wählst du den für deine Aufgaben idealen Arbeitsort, wann immer dies deine Arbeit erlaubt.
 - Fairer Lohn: Du leitest gute Arbeit, wir die angemessene Bezahlung.
 - Du bist wichtig - Das Herzstück unserer Firma sind die Mitarbeitenden. Deshalb gehen wir respektvoll und unkompliziert miteinander um. Zudem geben wir dir den Freiraum, dich in einem positiven Arbeitsumfeld persönlich zu entfalten.
 - Team first: Ein gutes Team leistet noch bessere Arbeit. Deshalb organisieren wir regelmässig Mitarbeiter-Events, um den Zusammenhalt zu stärken.
 - Gesunde Mitarbeitende: Uns geht es gut, wenn es dir gut geht. Deshalb fördern wir eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit- und Privatleben mit Sport- und Entspannungsangeboten.
 - Mehr als nötig: bexio übernimmt für dich den grösseren Prämienanteil der Pensionskasse. Zudem bieten wir ein auf dich und dein Leben passendes, individuelles Wahlprogramm.
 - Du kannst von günstigen Mobile Abo Konditionen profitieren.
-

Was du sonst noch über uns wissen solltest:

Wir sind ein junges dynamisches Unternehmen, welches im Team gemeinsam daran arbeitet, ein grossartiges Produkt noch besser zu machen. Du bist bei uns richtig, wenn du mit uns in lebendiger Scale-Up-Atmosphäre an dieser Ideologie arbeiten willst und das Web sowie seine Möglichkeiten liebst. Bei uns gibt es Raum, sich persönlich und fachlich in einem positiven Arbeitsumfeld weiterzuentwickeln und deinen Ideen den nötigen Freiraum zu geben.

Klingt gut? Dann bewirb dich direkt unter folgendem Link online. Der Umwelt zuliebe, verzichte bitte auf Bewerbungen in Papierform – digitalisierte Form genügt.

Wir freuen uns auf dich!

[Jetzt bewerben](#)