Career Opportunity

Head of Business mit Perspektive Geschäftsführung (m/w/d)

Sie übernehmen bestehende Kundenbeziehungen und das laufende Geschäft der ioLabs AG im DACH-Raum. Ziel ist, dass Sie innerhalb von drei Monaten das operative Tagesgeschäft im DACH-Raum selbstständig führen. Der Gründer (Martin Loucka) begleitet Ihre Einarbeitung persönlich; nach erfolgreicher Bewährung ist die Übernahme der Geschäftsführung ein möglicher Entwicklungsschritt.

Ihre Prioritäten in den ersten drei Monaten:
1. Bestehende Kundenbeziehungen und das laufende Geschäft von Martin Loucka übernehmen.
2. Den Verkauf von ioFM und ioSync systematisch weiterentwickeln.
3. Neue Kunden und neue Projektaufträge gewinnen.

Sie verstehen Kundenprobleme, entwickeln passende Leistungsangebote und begleiten Kunden bis zum unterzeichneten Auftrag und in der weiteren Zusammenarbeit. Mit dem tschechischen Delivery-Team vereinbaren Sie Leistungsumfang, Termine und Kapazitäten.

So arbeiten wir zusammen

Die ioLabs AG verantwortet Markt, Kunden, Aufträge und Produkte; ioLabs s.r.o. in Liberec verantwortet Engineering und Delivery. Die Schweiz definiert das WAS, Tschechien verantwortet das WIE. Gemeinsam sind wir rund 15–17 Personen; das Schweizer Team bleibt mit bis zu etwa drei Personen klein.

Ihre Verantwortung im Verkauf

Sie tragen die Umsatzverantwortung der ioLabs AG in der Schweiz und im DACH-Raum, für das Projektgeschäft ebenso wie für ioFM und ioSync. Sie bauen eine belastbare Pipeline auf, erstellen verlässliche Umsatzprognosen und verantworten Preisgestaltung, Angebote und Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss. Bestehende Mandate entwickeln Sie aktiv weiter. Für ioFM und ioSync definieren Sie die Go-to-Market-Strategie mit Zielsegmenten, Preismodellen und Partnerkanälen, etwa über Autodesk, Esri und Siemens. Die dafür nötigen Vertriebsprozesse und das CRM bauen Sie auf.
Ihren Erfolg messen wir an Auftragseingang, Neukundengewinnung und dem wachsenden Anteil wiederkehrender Produktumsätze. Die konkreten Ziele vereinbaren wir beim Eintritt; sie bilden zugleich die Grundlage für Bonus und Übernahme der Geschäftsführung.

Produktverantwortung und Projekte

Für ioFM und ioSync übernehmen Sie die Product Ownership: Kundenbedürfnisse, kommerzielle Ausrichtung, Prioritäten und Ergebnisse. Gemeinsam mit dem technischen Team formulieren Sie Anforderungen, pflegen den Backlog und nehmen die Ergebnisse ab. Kapazitätsplanung und direkte Führung der Entwickler liegen in Tschechien.
Gerade zu Beginn führen Sie auch ausgewählte Projekte persönlich, entsprechend Ihrer Erfahrung und den mit der tschechischen Leitung vereinbarten Zuständigkeiten und Kapazitäten. Später bleibt dies nach Absprache möglich.

Ihre Perspektive

Der Gründer bleibt Eigentümer und widmet sich Forschung, neuen Technologien und ausgewählten Grossprojekten. Die operative Verantwortung geht schrittweise an Sie über. Die Übernahme der Geschäftsführung ist nach erfolgreicher Bewährung vorgesehen; Zeitpunkt und Umfang vereinbaren wir gemeinsam.

ioLabs AG
Schübelstrasse 6
CH-8700 Küsnacht
Schweiz

Martin Loucka, M.Sc. Bc., SIA
+41 77 442 42 59
ml@iolabs.ch
LinkedIn

www.iolabs.ch

29/09/2026

Über ioLabs

Wir entwickeln Software für Bau, Infrastruktur und Gebäudebetrieb: digitale Zwillinge, Datenmanagement und Automatisierung. Aus Plänen, Scans und Fachwissen entstehen nutzbare Daten über Gebäude, Schaltanlagen, Pumpwerke und Netze. Seit 2017 haben wir über 80 Lösungen für mehr als 60 Kunden im DACH-Raum umgesetzt, darunter armasuisse, ETH Zürich, Flughafen Zürich, Implenia, Roche, Swiss Life und Bühler. Wir sind nach ISO 9001 und 27001 zertifiziert und Partner von Autodesk, Esri und Siemens. Beispiele zeigen unsere Case Studies.

Für einen grossen deutschen Energieversorger begleiten wir aktuell ein mehrjährig angelegtes Digitalisierungsprogramm für ein umfangreiches Infrastrukturportfolio. Dieses Mandat schafft eine stabile Grundlage für unsere weitere Unternehmens- und Produktentwicklung. Parallel dazu entwickeln wir unser Projektgeschäft sowie unsere eigenen Produkte kontinuierlich weiter.

Unsere eigenen Produkte entstehen und bewähren sich in diesen Projekten: ioFM für Minimal BIM im Facility Management, ioSync für Datensynchronisation über mehr als 15 CDE-Plattformen und Kirioll für Scan, Segmentierung und Modellierung linearer Infrastruktur samt GIS-, Plan- und Asset-Daten. Unser ioFramework bildet die gemeinsame Technologiebasis.

Wir entwickeln uns vom Projekt- zum Produktunternehmen weiter und behalten das Projektgeschäft als wirtschaftliche Basis. Für ioFM prüfen wir einen Antrag bei Innosuisse, um die Entwicklung zusätzlich zu beschleunigen.

Was Sie mitbringen

Erfahrung:	Nachweisbare Erfolge im Verkauf erklärungsbedürftiger technischer B2B-Lösungen und hohe Selbstständigkeit im Aufbau und in der Entwicklung von Kundenbeziehungen. Erfahrung in agilem Produktmanagement und Produktvermarktung für Contech-Produkte und Services.
Markt und Führung:	Vertrautheit mit Entscheidungswegen bei Infrastruktur-, Energie- und Bauherrenorganisationen sowie die Ambition, Verantwortung für ein Unternehmen zu übernehmen.
Sprachen:	Deutsch auf Muttersprachenniveau und verhandlungssicheres Englisch. Tschechisch und Spanisch sind von Vorteil.
Von Vorteil:	Ein Hintergrund in Bau, Infrastruktur, Energie, GIS oder Software ist von Vorteil.

Rahmenbedingungen

Anstellung:	Festanstellung mit 80–100 % bei ioLabs AG. Während der Einarbeitung arbeiten wir häufiger persönlich zusammen, anschliessend überwiegend remote. Termine mit Kunden und dem Team finden nach Bedarf vor Ort statt.
Vergütung:	Die Vergütung besteht aus Fixum und Bonus nach Vereinbarung. Einen konkreten Weg zu einer Beteiligung können wir bereits beim Eintritt gemeinsam festlegen.

So kommen wir ins Gespräch

Ein Motivationsschreiben brauchen wir nicht. Schreiben Sie ein paar Zeilen zu einem Projekt, das Sie von null bis zum Auftrag gebracht haben, an ml@iolabs.ch oder buchen Sie direkt ein Gespräch: Termin buchen.

Martin Loucka, M.Sc. Bc., SIA
Managing director
ioLabs AG

ioLabs AG
Schübelstrasse 6
CH-8700 Küsnacht, Schweiz

Martin Loucka, M.Sc. Bc., SIA
+41 77 442 42 59
ml@iolabs.ch
LinkedIn

www.iolabs.ch