

Gestalte mit uns die Zukunft des Gesundheitswesens.

Bei CISTEC entwickeln und betreiben wir mit KISIM eines der führenden Klinikinformationssysteme der Schweiz. Unser Produkt unterstützt ärztliche Fachpersonen, Pflegefachpersonen und Spezialisten im Klinikalltag – von Regionalspitälern bis zu Universitätsspitalen, von der Psychiatrie bis zur Reha. Was uns antreibt, ist die Überzeugung, dass gute Software den Menschen entlastet und die Patientenversorgung verbessert.

Wachse mit uns.

Seit unseren Anfängen mit zwei Mitarbeitenden haben wir uns zu einem marktführenden IT-Unternehmen mit über 250 engagierten Fachkräften entwickelt – und wir wachsen weiter. Bei uns treffen Kompetenz, Teamgeist und Leidenschaft aufeinander. Wenn Du Teil einer Erfolgsgeschichte werden möchtest, die täglich das Schweizer Gesundheitswesen prägt, dann bist du bei uns genau richtig.

Gemeinsam innovativ. Für mehr Zeit am Menschen.

Chief Commercial Officer (80 – 100%)

Als CCO tragen Sie die Gesamtverantwortung für alle kommerziellen Aktivitäten der CISTEC AG. Sie steuern Sales, Marketing, Account Management, Service Desk, Support und Customer Success und sorgen dafür, dass Umsatz, Marktposition und Kundenzufriedenheit nachhaltig wachsen. Sie prägen die kommerzielle Strategie, schaffen klare Strukturen und entwickeln das Kundenerlebnis entlang den gesamten Lifecycle weiter.

Deine Aufgaben

- Verantwortung für Kundenverträge, Key Account Management, Ausschreibungen und Go-to-Market-Strategie.
- Aufbau und Pflege strategischer Kundenbeziehungen sowie Vertragsverhandlungen auf C-Level.
- Marktanalyse und Definition von Marktzugangsstrategien.
- Steuerung von Kundenevents, Corporate Branding und Angebotsprozessen.
- Leitung der internen und externen Kommunikation (Webseite, Social Media, interne Events).
- Sicherstellung einer einheitlichen Marken- und Kommunikationsstrategie.
- Aufbau und Pflege von Kooperationen mit Industrie, Startups, akademischen Partnern, Politik und Technologieanbietern.
- Verantwortung für externen Support, Business Continuity, Disaster Recovery und Betrieb der Kundenprodukte.
- Enge Zusammenarbeit mit CEO, CPO und CTO zur Abstimmung von Produkt-, Service- und Marktentwicklung

Die Position hat Entscheidungskompetenz in allen kommerziellen und vertrieblichen Belangen und Führungsverantwortung für Sales-, Marketing- und Partnership – Teams. Der/Die CCO ist Teil der Geschäftsleitung und hat eine Berichtspflicht gegenüber dem CEO.

Dein Profil

- 10+ Jahre erfolgreiche Führungserfahrung, mehrjährige Erfahrung im Digital Health Produktbereich, gutes Verständnis des Schweizer KIS Marktes.
- 5+ Jahre Erfahrung in Spitäler und in der IT-/Technologiebranche.
- Führungserfahrung über mehrere Hierarchiestufen.
- Abgeschlossenes Studium in Medizin, Informatik oder in einem ähnlichen Bereich.
- Ausgeprägte strategische und analytische Fähigkeiten.
- Unternehmerisches Denken, Entscheidungsfreude und Leadership-Qualitäten.
- Sehr hohe Eigenmotivation, Energie und Resilienz
- Deutsch & Englisch verhandlungssicher, Französisch von Vorteil

Voraussetzungen / Befugnisse

- Entscheidungskompetenz in allen kommerziellen und vertrieblichen Belangen
- Führungsverantwortung für Sales-, Marketing- und Partnership-Teams
- Budget- und Umsatzzielverantwortung für den gesamten Commercial-Bereich
- Eskalationskompetenz gegenüber Kunden und externen Partnern
- Berichtspflicht gegenüber CEO und GL
- Repräsentation des Unternehmens an Kundenevents, Branchenveranstaltungen und öffentlichen Foren

Kennzahlen

- Umsatz- und Margenentwicklung im Commercial-Bereich
- Erfolgsquote bei Ausschreibungen und Vertragsabschlüssen
- Kundenzufriedenheit und -bindung (NPS, Renewal Rate)
- Markenbekanntheit und Reichweite (Web, Social Media, Events)
- Anzahl und Qualität strategischer Partnerschaften
- Stabilität und Reaktionszeit im externen Betrieb / Support

Wir bieten dir

Sinnvolle Arbeit mit Wirkung: Du arbeitest an spannenden Projekten, an der Schnittstelle von KI und Healthcare, – in einem interdisziplinären Team, das echten Mehrwert schafft.

Innovatives Umfeld: Gemeinsam entwickeln wir zukunftsweisende Lösungen, die den klinischen Alltag nachhaltig verbessern – mit spürbarem Impact für Health Professionals.

Flexibles Arbeiten: Teilzeitarbeit, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice sind selbstverständlich. Nach der Probezeit kannst du bis zu vier Tage pro Woche remote arbeiten.

Lern- und Innovationskultur: Wir fördern deine Weiterbildung aktiv und unterstützen dich beim Besuch von Fachkonferenzen und Messen. Flache Hierarchien und ein offenes, agiles Teamumfeld schaffen Raum für persönliche und fachliche Weiterentwicklung.

Attraktive Benefits: Geniesse 5 Wochen Ferien pro Jahr. Unbezahlter Urlaub ist nach Absprache möglich.

Gemeinsame Erlebnisse: Wir feiern Erfolge gemeinsam – beim Mittagsgrill, auf dem Schneeski oder bei unseren Team- und Firmenevents.

Bewerbung

Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen sendest du bitte per E-Mail an:

bewerbung@cistec.com

Hinweis für Personalvermittler und Headhunters:

Wir bitten darum, uns keine Bewerbungen von Headhunter oder Personalvermittlungsagenturen zuzusenden. Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Diversität und Inklusion:

CISTEC steht für Chancengleichheit und Vielfalt. Wir begrüßen Bewerbungen aller Menschen unabhängig von persönlichen Merkmalen oder Hintergründen.