



Im Kundenauftrag suchen wir einen persönlich und fachlich qualifizierten

Fest-
anstellung

CEO (m/w/d) Cyber Security-Unternehmen (PE backed)

Unser Mandant ist eine der führenden deutschen Cyber-Security-Beratungen mit Fokus auf Informationssicherheit, Awareness & Compliance. Mit einer eigenentwickelten Awareness-Plattform adressiert dieser einen zentralen Wachstumsmarkt und beliefert eine Vielzahl an Kunden – vom DAX-Konzern bis zum Mittelständler. Das Unternehmen befindet sich mehrheitlich im Besitz eines renommierten Private-Equity-Investors. Im Zuge einer Nachfolgelösung und für die Umsetzung der geplanten Wachstumsstrategie suchen wir im Auftrag der PE Gesellschaft einen CEO, welcher die Skalierung des digitalen Produktgeschäfts vorantreibt und das Unternehmen in die nächste Wachstumsphase führt – strategisch, vertriebsstark, KPI-getrieben. Es besteht die Option einer Beteiligung am Unternehmen.

Das Aufgabengebiet:

Festanstellung / München

- **Strategische Führung:** Weiterentwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategie mit Fokus auf Skalierung, Produktinnovation & Go-to-Market
- **Vertrieb & Skalierung:** Ausbau der Sales- und Marketingorganisation (Inbound/Outbound), Implementierung klarer KPIs & Performancekultur
- **Business Development:** Aktiver Ausbau des Kundenportfolios sowie Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kunden- und Partnerbeziehungen
- **Team Leadership:** Führung eines interdisziplinären, dynamischen Expertenteams insb. im Bereich Security Awareness
- **Wachstum steuern:** Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Wachstumsstrategien, gemeinsam mit dem Private Equity Partner (z.B. Integration möglicher Zukäufe)
- **Stakeholder Management:** Steuerung zentraler KPIs und regelmäßiges Reporting an relevante Share- und Stakeholder wie z. B. Investoren, Beiräte, Gesellschafter und Banken

Must-Haves:

- Nachweisbare CEO-/General Management-Erfahrung in einem IT-Services Unternehmen (z.B. IT-Security / -Consulting), idealerweise mit SaaS- oder Awareness-Produkten
- Belastbarer Track record im erfolgreichen Aufbau skalierbarer Vertriebs- & Marketingstrukturen im B2B-Umfeld (Mittelstand / Enterprise)
- Erfahrung in der organischen und anorganischen Business-Skalierung (inkl. Post-Merger-Integration im Rahmen von Zukäufen)
- Ausgewogene Kombination aus kaufmännischem und technischem Verständnis mit einer ausgeprägten Vertriebs-Affinität
- Inspirierender, teamorientierter Führungsstil – kein Mikromanagement
- Unternehmerische, profitabilitäts- und wachstumsgetriebene Denk- und Handelsweise, mit klarer Hands-on-Mentalität

Nice to Have:

- Kenntnisse im Bereich Cyber Security, Compliance oder E-Learning
- Erfahrung mit Plattformmodellen oder Produktgeschäft im Mittelstand
- Erfahrung im Private Equity Umfeld: KPI-Logik, Investorenkommunikation, M&A

Wir bieten Ihnen:

- Attraktives Vergütungspaket sowie eine klare Equity-Perspektive im Rahmen der nächsten Expansionsphase
- Schlüsselrolle in einem zukunftsrelevanten Umfeld: Awareness, Cyber Security & digitale Bildung
- Unternehmerischer Gestaltungsspielraum in einem gesunden, etablierten Unternehmen mit Innovationskraft
- Professionelles, wachstumsorientiertes Private-Equity-Setup mit langfristiger Strategie

Bei Interesse an diesem Mandat freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung.