

# Venture Director (m/f/d)

München | Ab sofort

## Wir...

sind ein unabhängiger Venture Builder, der sich darauf spezialisiert hat, neue digitale Geschäftsmodelle sowie Produkte für und mit etablierten Unternehmen zu entwickeln – von der Ideenfindung bis zum Markterfolg.

Im Fokus stehen hierbei

- die Beobachtung und Analyse von Marktpotenzialen und Technologien,
- die Entwicklung von Geschäftsideen sowie deren Verprobung mit potenziellen Kunden und Nutzern,
- die Umsetzung von Ideen (vom Design bis zum finalen Code)
- sowie die Implementierung gemeinsam mit unseren Kunden.

## Du...

hast eine Leidenschaft für digitale Produkte sowie Geschäftsmodelle und bringst darüber hinaus folgende Dinge mit:

- Abgeschlossenes Master-Studium, MBA oder ähnlicher Hochschulabschluss.
- Mindestens 6 Jahre Berufserfahrung in relevanten Bereichen (Projektleitung, Produktmanagement, Gründung eines Start-Ups, Beratung, o.ä.), davon mindestens 2 Jahre mit fachlicher und disziplinarischer Führungsverantwortung.
- Ausgezeichnete Koordinations- und Kommunikationsfähigkeiten bei stets sympathischem Auftreten.
- Außerordentliche analytische, strukturierte und konzeptionelle Denkweise (mit einer ordentlichen Prise Kreativität). Du solltest theoretisch in der Lage sein ein Projekt bei maximaler Unsicherheit im Detail zu planen und parallel ein erstes Produktdesign zu entwickeln.
- Technische Affinität und Expertise. AI, IoT und Co. sollten nicht nur als Buzzwords bekannt sein. Du musst nicht programmieren, solltest aber verstehen, wie technische Systeme und Entwicklungsprozesse funktionieren.
- Tiefes Verständnis für aktuelle technologische sowie allgemeine wirtschaftliche Trends und Entwicklungen.
- Fähigkeit und Bereitschaft proaktiv sowie selbstständig operativ mit anzupacken und andere mitzureißen.
- Du weißt, wie man digitale Geschäftsmodelle und Produkte erfolgreich End-to-End entwickelt.
- Hervorragende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.

## Der Job.

- Du unterstützt Bitrock proaktiv dabei weiter zu wachsen und die Welt digitaler zu machen.
- Hierbei generierst du selbstständig neue Leadkunden und bringst bestenfalls schon ein spannendes Netzwerk mit.
- Du bestimmst den Scope für neue Projekte und führst diese durch alle relevanten Entwicklungsschritte: Von der Ideengenerierung, Validierung, Produktentwicklung bis hin zur Skalierung.
- Du koordinierst und leitest mehrere Projekte und agierst hierbei stets eigenständig. Gegenüber dem Kunden bist du bei komplexen und kritischen Fragestellungen der erste Ansprechpartner.
- Als Leader inspirierst du deine Kolleginnen und Kollegen, förderst sie durch konstruktives Feedback, entwickelst sie fachlich aktiv weiter und hältst ihnen in jeder Situation den Rücken frei.
- Du prüfst und strukturierst Marktanalysen, Business Cases, Marketing-, Pricing- sowie Go-to-Market Strategien. Dies inkludiert auch die Bewertung neuer Geschäftsideen.
- Bei all dem stellst du zu jeder Zeit eine nachhaltige und effiziente Arbeitsweise innerhalb der Projektteams sicher.

## Warum Bitrock?

- Du digitalisierst namhafte Unternehmen mit neuen spannenden Geschäftsmodellen.
- Du bist Teil eines grandiosen Teams (und genießt hervorragenden Kaffee ☺).
- Durch die direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Gründern, Entwicklern, Managern und ehemaligen Beratern von McKinsey und BCG findest du beste Entwicklungsmöglichkeiten vor.
- Du hast sehr viele Gestaltungsmöglichkeiten mit entsprechender Verantwortung, kannst Bitrock aktiv mitgestalten und entsprechend mitwachsen.
- Dabei legen wir alle viel Wert auf ein entspanntes Arbeitsklima mit flachen Hierarchien, schnellen Entscheidungsprozessen sowie transparenten und herzlichen Umgang.

**Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen!**

Schicke diese bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an [jobs@bitrock.partners](mailto:jobs@bitrock.partners).