



GESCHÄFTSFÜHRER MOVISTA (M/W/D)

MOVISTA – das elegante & smarte Fenster

Ein Corporate Venture der Blum Gruppe für Fenster- und Gebäudetechnologie.

Mit Blum Ventures gestalten wir aktiv die Zukunft des Familienunternehmens Blum. Unser Ziel ist es, durch strategische Investitionen in Start-ups sowie den Aufbau eigener Ventures neue Technologien, innovative Geschäftsmodelle und zusätzliche Umsatzquellen zu erschließen.

Aktuell gründen wir ein eigenständiges Corporate Venture mit Sitz in Vorarlberg. Im Mittelpunkt steht MOVISTA – ein innovativer Fensterbeschlag mit intelligenter Lüftungsfunktion. Als erstes Produkt bildet MOVISTA den Einstieg in eine skalierbare Plattform für aktive Gebäudehüllen. Das Venture startet mit einem klaren Marktfokus, einem validierten Produkt und der vollen Unterstützung der Blum Gruppe.

In dieser Rolle übernimmst du die Gesamtverantwortung für den Aufbau und die Entwicklung des Ventures. Von der Gestaltung der Organisation und dem Aufbau des Teams über den erfolgreichen Markteintritt von MOVISTA bis hin zur Weiterentwicklung des Geschäftsmodells.

DU

- ... übernimmst die operative und strategische Gesamtverantwortung für das Venture – von Produktstrategie und Go-to-Market bis hin zu Pricing, Partnerschaften und Teamaufbau
- ... führst den Markteintritt mit MOVISTA im Premium-Wohnbau (DACH) durch und skalierst das Geschäft schrittweise in Richtung Objektgeschäft sowie internationaler Märkte
- ... baust ein leistungsstarkes Team mit dem richtigen Mix aus Produktentwicklung, Operations, Sales und Marketing auf
- ... entwickelst das Geschäftsmodell konsequent weiter – von Hardware-Verkauf über Service-Modelle bis hin zu „Ventilation as a Service“ mit wiederkehrenden Erlösen
- ... steuerst die Zusammenarbeit mit der Julius Blum GmbH eigenverantwortlich, nutzt gezielt Synergien und trägst die Verantwortung für den Business Case sowie für nachhaltiges, profitables Wachstum

WIR

- ... suchen eine unternehmerische Persönlichkeit mit nachweisbarer Erfahrung im Aufbau und der Führung eines Unternehmens oder einer eigenverantwortlichen Geschäftseinheit, idealerweise im Umfeld Lüftung, Bau, SaaS oder Gebäudetechnik
- ... erwarten ein fundiertes Verständnis der Wertschöpfungskette im Objektgeschäft sowie in der Gebäudeplanung, im Fenster-, Fassaden- oder angrenzenden Bauproduktsegment sowie Netzwerke zu Architekten, Planern, Verarbeitern,

Gebäudeautomatisierern oder Systemherstellern

- ... schätzen ausgeprägte Go-to-Market-Erfahrung, insbesondere im Aufbau von Vertriebspartnernetzwerken, in der Verhandlung strategischer Partnerschaften sowie der Übernahme von Umsatzverantwortung in frühen Phasen
- ... freuen uns über Erfahrung im Venture Building, Corporate Venture oder Startup-Umfeld und dem Anspruch, etwas völlig Neues aufzubauen. Geboten werden unternehmerische Verantwortung, schnelle Entscheidungswege, die Stabilität eines erfolgreichen Familienunternehmens sowie eine leistungsorientierte Vergütung

Julius Blum GmbH

Bernhard Erkingner

Telefon +43 5578 705-2866

Das tatsächliche Gehalt orientiert sich an der beruflichen Qualifikation und Erfahrung.