



PRODUCT · GO-TO-MARKET

Product Manager workforceOS

Positionierung · Pricing · Go-to-Market · UX

Europäische Technologie für die Smart Workforce — MOVE · CONNECT · WORK

Standort Villmergen (Zürich, hybrid) · Pensum ab 60% · Märkte CH / Spanien-EU / UK

Über Netsuisse

Netsuisse entwickelt europäische Technologie für die Smart Workforce und deckt dabei drei Geschäftsfelder ab — MOVE (E-Mobilität), CONNECT (Telekommunikation) und WORK (Gebäude- & IT-Lösungen). Zwei Leitgedanken prägen unsere Plattform und unsere Dienstleistungen. Erstens digitale Souveränität: Unsere Lösungen laufen wahlweise on-premise, hybrid oder in der Cloud, sodass Kunden selbst bestimmen, wo ihre Daten und Workloads liegen. Zweitens die Verknüpfung von Geschäftsprozessen über Felder und Organisationen hinweg: Indem wir Systeme, Daten und Workflows verbinden, wird aus einzelnen Transaktionen wiederverwendbarer Mehrwert.

Wir sind ein kleines Team in früher Wachstumsphase mit Standorten in Villmergen (Zürich), Barcelona und Edinburgh. Die Gruppe ist schweizerisch verwurzelt, mit der Muttergesellschaft in der Schweiz. Zentral für unser Modell ist das Befähigen von Partnern: Wir liefern Technologielösungen an Partner und begleiten sie laufend (ein Wholesale- bzw. B2B-Modell) — ergänzt durch Distributionspartnerschaften mit ausgewählten Anbietern von IT-Infrastruktur und -Sicherheit.

Die drei Felder hängen enger zusammen, als es zunächst scheint: MOVE, CONNECT und WORK dienen alle derselben Smart Workforce — den Menschen, die ein Unternehmen bewegt, verbindet und für die Arbeit ausstattet — und laufen auf einer Plattform mit gemeinsamer Datenschicht. workforceOS verbindet sie: workforceOS Voice deckt Telekom und VoIP ab (CONNECT), die workforceOS OCPP-Cloud koppelt Ladeinfrastruktur an Abrechnung und Roaming (MOVE), und im Bereich WORK bindet workforceOS Gebäudetechnik an. Darüber liegt eine KI-gestützte Prozessschiene, die alle Felder zu durchgängigen Geschäftsprozessen zusammenführt und aus Transaktionen — Ladevorgängen, Anrufen, Gebäude-Events — wiederverwendbare Daten und neue digitale Dienste macht. Diese Plattform als klar beschriebenes, skalierbares Produkt im Markt zu verankern, steht im Zentrum der Rolle.

Die Rolle

workforceOS ist aus einer klaren Vision entstanden und bei ersten Kunden produktiv im Einsatz. Jetzt beginnt die nächste Phase: die Plattform in unseren Märkten Schweiz, Spanien/EU und Grossbritannien in die Breite zu bringen und das Wachstum zu skalieren. Als Product Manager workforceOS schärfen Sie das Produkt und richten es konsequent auf dieses Wachstum aus — hin zu einem klaren Angebot, das sich über Partner und direkt wiederholbar einsetzen lässt.

Sie sind die Schnittstelle zwischen Business und Engineering. Sie beschreiben das Produkt so, dass Kunden, Partner und das eigene Team es gleich verstehen, skizzieren die Wege in den Markt, erarbeiten Preismodelle und verifizieren die Nutzererfahrung mit echten Anwendern. Diese Erkenntnisse bringen Sie in die Zusammenarbeit mit dem Engineering-Team in Barcelona ein, das die Plattform technisch weiterentwickelt. So sorgen Sie dafür, dass Markt, Kunden und Produkt zusammenfinden.

Die Rolle arbeitet eng mit dem Managing Director und dem Business Consultant zusammen. Mit dem Managing Director stimmen Sie Preismodelle, Go-to-Market und den Aufbau der Vertriebsorganisation ab. Der Business Consultant bringt workforceOS draussen bei Kunden und Partnern zum Einsatz und spielt zurück, was in der Praxis funktioniert; gemeinsam machen Sie daraus wiederverwendbare Lösungen und Angebote.

Digitale Transformation entsteht nicht durch schrittweises Optimieren des Bestehenden. Ihre Grundlage ist Disruption: Prozesse, Geschäftsmodelle und Gewohnheiten grundsätzlich neu zu denken — mit KI als Treiber und digitaler Souveränität als Leitplanke. Das erfordert spezifische Menschen. Wir suchen deshalb keine Person, die Bestehendes verwaltet, sondern jemanden, der disruptiv denkt, Struktur schafft und zieht.

Ihre Aufgaben

Der Hebel liegt darin, aus bewährten Kundenlösungen ein klares, skalierbares Angebot zu machen — ohne die Innovationskraft der Plattform zu verlieren.

Produkt & Positionierung

- workforceOS klar und verständlich beschreiben: welches Problem es löst, für wen, und worin es sich unterscheidet — als gemeinsame Grundlage für Vertrieb, Partner und Team
- Digitale Souveränität und KI als zentrale Unterscheidungsmerkmale von workforceOS herausarbeiten: Kunden bestimmen selbst, wo ihre Daten liegen, und KI-gestützte Prozesse schaffen messbaren Nutzen
- Aus den bisherigen Kundenlösungen ein standardisiertes Angebot formen: Pakete und Module, mit klarer Trennung zwischen Produkt und Projektarbeit
- Die Produktvision in konkrete Ziele und eine nachvollziehbare Roadmap übersetzen und sie gegenüber Kunden, Partnern und Team verständlich machen

Pricing & Go-to-Market

Sie legen die kommerziellen Grundlagen, auf denen workforceOS verkauft wird — direkt und über Partner.

- Preismodelle erarbeiten, die für Direktkunden und Partner funktionieren, inklusive Partnerkonditionen und der unterschiedlichen Betriebsmodelle (on-premise, hybrid, Cloud)
- Go-to-Market-Wege für die Märkte Schweiz, Spanien/EU und Grossbritannien skizzieren: Zielsegmente, Reihenfolge, Rolle der Partner und des Business Consultants
- Positionierung, Angebot und Preise auf die Unterschiede der Märkte abstimmen — regulatorische Anforderungen, Partnerlandschaften und Preisniveaus in der Schweiz, der EU und Grossbritannien
- Markt und Wettbewerb beobachten und daraus Positionierung und Angebot laufend schärfen
- Vertrieb, Consulting und Partner mit Produktinformationen und Argumentarien befähigen

Schnittstelle Business – Engineering & UX

- Anforderungen aus Markt, Kunden und Partnern aufnehmen, einordnen und für das Engineering-Team in Barcelona verständlich aufbereiten
- Die Nutzererfahrung verifizieren: Tests und Feedbackschleifen mit bestehenden Kunden, Desktop- und Mobile-Apps im Blick
- KI-gestützte Abläufe so mitgestalten, dass sie für Anwender nachvollziehbar, vertrauenswürdig und im Alltag nützlich sind
- Erkenntnisse aus Kundenprojekten gemeinsam mit dem Business Consultant auswerten und in wiederverwendbare Lösungen und Angebote überführen
- Releases inhaltlich begleiten und den Nutzen neuer Funktionen nach aussen verständlich machen

Was wir suchen

Produkt & Business

- Erfahrung im Produktmanagement oder in einer produktnahen Rolle bei Software- oder Plattformprodukten, idealerweise B2B
- Nachweisliche Mitwirkung an Pricing, Packaging oder Go-to-Market-Entscheidungen — und die Fähigkeit, konkret zu benennen, was dabei Ihr Beitrag war
- Ein Gespür für Geschäftsmodelle, insbesondere für indirekte Modelle über Partner
- Erfahrung mit internationalen Märkten, idealerweise in der Schweiz, der EU oder Grossbritannien
- Die Fähigkeit, Nutzerbedürfnisse und wirtschaftliche Ziele in ein stimmiges Produktangebot zu bringen

UX & Nutzerzentrierung

- Fundierte Erfahrung in UX — Nutzerforschung, Tests, Prototyping — oder enge Zusammenarbeit mit UX-Teams
- Die Fähigkeit, Nutzererkenntnisse in ein besseres Produkt und eine klarere Produktbeschreibung zu übersetzen

Technisches Verständnis (genug, um mit Engineers auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten)

- Verständnis für Plattformarchitekturen (on-premise, hybrid, Cloud) und Integrationen
- Erfahrung mit KI-gestützten Produkten oder Anwendungen und ein realistisches Bild davon, wo KI echten Mehrwert schafft
- Ein ausgeprägtes Verständnis für digitale Souveränität — Datenhoheit, Betriebsmodelle und die Anforderungen europäischer Kunden
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Entwicklungsteams, auch über Standorte hinweg
- Vertrautheit mit einem der Felder E-Mobilität, Telekom / VoIP oder Gebäude & IT ist ein Pluspunkt

Sprachen

- Deutsch — verhandlungssicher (Muss)
- Englisch — verhandlungssicher (Muss)
- Spanisch — Konversationsniveau (von Vorteil; das Engineering-Team sitzt in Barcelona)

Arbeitsweise & Standort

- Sie verstehen Disruption als Grundlage digitaler Transformation: Sie hinterfragen Bestehendes grundsätzlich, denken innovativ und ziehen — statt den Status quo zu verwalten
- Sie vertreten eigene Positionen, auch wenn sie unbequem sind, und übernehmen Verantwortung für Entscheidungen
- Sie fühlen sich in einem kleinen Team in früher Phase wohl und arbeiten selbstständig und hybrid
- Standort Villmergen (Zürich, hybrid); Pensum ab 60% (offen nach oben); gelegentliche Reisen zu den Standorten in Barcelona und Edinburgh

Was wir bieten

- Die Chance, ein Produkt in einer prägenden Wachstumsphase mitzugestalten — von den ersten Kunden in die Märkte Schweiz, Spanien/EU und Grossbritannien
- Echten Gestaltungsspielraum bei Positionierung, Pricing und Roadmap, mit kurzen Wegen zur Geschäftsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit dem Managing Director, dem Business Consulting in der Schweiz und dem Engineering-Team in Barcelona
- Eine Plattform mit aussergewöhnlicher Breite über E-Mobilität, Telekommunikation, Gebäude und IT, mit KI im Zentrum
- Hybrides Arbeiten am Standort Villmergen (Zürich) in einer schweizerisch verwurzelten, international tätigen Gruppe

Über die Netsuisse Gruppe

Die Netsuisse Gruppe ist ein europäisches Technologieunternehmen mit Schweizer Wurzeln und Standorten in Villmergen, Barcelona und Edinburgh. Sie baut das Fundament für die Smart Workforce — damit Menschen und Organisationen sich bewegen, verbinden und arbeiten können — über drei Felder hinweg: Move (Elektromobilität), Connect (sichere, souveräne Kommunikation) und Work (Gebäude- & IT-Infrastruktur). Ihre offene Plattform workforceOS führt die drei Felder in einem intelligenten Backend zusammen und schafft Mehrwert durch KI-Integration, Business-Workflows und Desktop- & Mobile-Apps. Empowering how we move, connect and work. Mehr unter www.netsuisse.group