

Zur Verstärkung unseres Partnerteams suchen wir per 01.01.2027 oder nach Vereinbarung eine/n

## **Partner (m/w/d)** *mit Schwerpunkt Business Development und Marktentwicklung*

### **Wer wir sind**

Die CONTINUUM AG mit Standorten in St.Gallen, Zürich, Staufeu b. Lenzburg sowie die CONTINUUM GmbH in Karlsruhe/D erarbeitet für und mit Familienunternehmen langfristige, tragfähige Lösungen, sei es bei Nachfolgeregelungen, der Unternehmensentwicklung oder Fragen rund um Familie und Vermögen. Darüber hinaus bieten wir Weiterbildung und Coaching an. Mit betriebswirtschaftlichem Know-how, menschlichem Einfühlungsvermögen und fundierter Erfahrung unterstützen wir Familienunternehmen und Unternehmerfamilien in ihrer Weiterentwicklung.

### **Ihre Rolle als Partner**

Als Partner mit Schwerpunkt Business Development entwickeln Sie den Markt der CONTINUUM AG und der CONTINUUM GmbH aktiv weiter. Ihre zentrale Aufgabe ist es, systematisch Zugang zu Unternehmerfamilien und Firmeninhabern zu schaffen, tragfähige Beziehungen aufzubauen und daraus über Ländergrenzen hinweg neue Mandate für das gesamte Team zu gewinnen. Sie vertreten Continuum als Marke im Markt und unterstützen mit unternehmerischem Gespür und fachlicher Glaubwürdigkeit einen kontinuierlichen Zufluss an Mandaten, zusammen mit dem bestehenden Partnerteam.

Zu Ihren Hauptaufgaben gehören:

- **Akquisition und Mandatsentwicklung:** Sie gewinnen, zusammen mit dem Team, neue Beratungsmandate und unterstützen einen fortlaufenden Mandatzufluss
- **Systematische Marktbearbeitung:** Sie identifizieren im Team Zielunternehmen, analysieren Familien- und Eignersituationen und erweitern die Systematik in der Marktbearbeitung, unterstützt durch das CRM.
- **Beziehungsaufbau und Abschluss:** Sie führen Gespräche mit Unternehmerinnen und Unternehmern auf Augenhöhe und überführen Kontakte in Mandate.
- **Länderübergreifende Entwicklung Schweiz und Deutschland:** Sie behalten auch den Markt in Deutschland, Österreich und Fürstentum Liechtenstein (länderübergreifend) im Blick und erschliessen Unternehmen mit Standorten in diesen Ländern.
- **Markenauftritt:** Sie vertreten Continuum an externen Anlässen und tragen zur Sichtbarkeit und Attraktivität der Continuum AG bei.

### **Geschäftsführende Verantwortung als Option**

Ergänzend besteht die Möglichkeit, geschäftsführende Aufgaben zu übernehmen. Diese werden mit einem Fixum entlohnt. Dazu gehören:

- CONTINUUM als Marke im Markt vertreten und die externen Auftritte koordinieren.
- Verantwortung für die Weiterentwicklung der Gesellschaft in der Schweiz und in Deutschland, bzw länderübergreifend, in Abstimmung mit dem Verwaltungsrat.
- Erarbeitung von Marktstrategien, Marktpositionen und Stossrichtungen gemeinsam mit dem Team.
- Operative Führung des Tagesgeschäfts, unter anderem in administrativen und finanziellen Belangen sowie in der Infrastruktur.
- Koordination von Netzwerkveranstaltungen und Anlässe der CONTINUUM AG sowie der CONTINUUM GmbH.
- Budgetverantwortung (konsolidierte Betrachtung).

### **Ihr Profil**

Wir suchen eine unternehmerische Persönlichkeit mit betriebswirtschaftlicher und/oder juristischer Ausbildung, ausgewiesener Akquisitionsstärke und langjähriger Führungserfahrung. Sie kommunizieren auf Augenhöhe mit Unternehmern und verbinden fachliche Glaubwürdigkeit.

Zu Ihren Stärken gehören:

- **Akquisitionserfolge** bei Beratungs- oder Dienstleistungsmandaten sowie ein belastbares Netzwerk und ein etablierter Wirkungskreis
- **Abschlussstärke:** die ausgeprägte Fähigkeit, Gespräche und Kontakte zum Abschluss zu führen.
- **Erfahrung in der systematischen Marktbearbeitung** und im Aufbau von Pipelines, idealerweise mit CRM-gestütztem Vorgehen.
- **Fachliche Glaubwürdigkeit** im Umfeld von Familienunternehmen und Unternehmerfamilien; Kenntnisse in Steuer-, Unternehmens- sowie im Ehe- und Erbrecht von Vorteil.
- **Vertrautheit mit dem Wirtschaftsraum Schweiz und Deutschland, Österreich und Fürstentum Liechtenstein**, insbesondere mit den Grenzregionen.
- **Langjährige Führungserfahrung auf C-Level** oder in leitenden Positionen, idealerweise in einem Familienunternehmen, der Begleitung von Nachfolgeprozessen oder im Finanzbereich.
- **Exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Leadershipqualitäten**, um intern wie extern zu überzeugen und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.
- **Unternehmerisches Denken**, Eigeninitiative und eine ausgeprägte Ergebnisorientierung.
- **Fähigkeit, Bereitschaft und Freude**, optional geschäftsführende Verantwortung zu übernehmen.

### **Was können Sie erwarten?**

Sie werden Teil eines Teams, das sich am Ergebnis orientiert und in dem sich jede und jeder mit viel Engagement, Selbständigkeit und gegenseitiger Hilfsbereitschaft einbringt. Wir pflegen eine positive Arbeitsatmosphäre und legen Wert auf eine offene, lebendige Unternehmens- und Kommunikationskultur. Unsere Centers-of-Action befinden sich in St.Gallen sowie Karlsruhe/D, wo wir an zentralen Standorten über helle Büros sowie eine moderne Infrastruktur verfügen.

Als Partner erwartet Sie ein attraktives, erfolgsorientiertes Vergütungsmodell, das Ihren Beitrag zum Wachstum der Continuum AG direkt honoriert, sowie die konkrete Perspektive auf eine unternehmerische Beteiligung. Bei Übernahme geschäftsführender Aufgaben kommt ein zusätzliches Fixum hinzu. Sie arbeiten mit Entscheidungsträgern aus Unternehmerfamilien und Familienunternehmen sowie mit Partnern aus dem Finanzbereich zusammen und setzen nachhaltige Impulse im Unternehmens- und Familienumfeld.

Fühlen Sie sich angesprochen? Interessiert Sie eine langfristige Tätigkeit in diesem spannenden Umfeld sowie die Übernahme von Verantwortung? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit aktuellem Foto. Wir freuen uns sehr, Sie kennen zu lernen!

### **Ihre Ansprechperson**

Dr. Stefan Schneider | +41 71 220 99 46

[stefan.schneider@continuum.ch](mailto:stefan.schneider@continuum.ch)

[www.continuum.ch](http://www.continuum.ch)

*Es werden nur Direktbewerbungen berücksichtigt.*