

Nitrobox erweitert Geschäftsführung: Jürgen Schmiezek wird Chief Growth Officer

- *Jürgen Schmiezek bringt über 25 Jahre Erfahrung in Vertrieb, Marketing und Wachstumsstrategien in die neue Rolle als CGO ein.*
- *Mit Fokus auf nachhaltiges Wachstum und Innovation wird er die internationale Expansion und Kundenorientierung von Nitrobox weiter vorantreiben.*

Hamburg, 9. April 2025 – Nitrobox, die agile Subscription- und Billing-Plattform für international agierende Unternehmen, erweitert ihr Management-Team: Seit dem 1. April 2025 ist [Jürgen Schmiezek](#) neuer Geschäftsführer und Chief Growth Officer (CGO). Mit seiner umfassenden Erfahrung und einer klaren Vision für nachhaltiges Wachstum wird Schmiezek eine zentrale Rolle bei der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens einnehmen.

Schmiezek bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung in Vertrieb, Marketing und Wachstumsstrategien mit. In seiner bisherigen Laufbahn war er unter anderem als CGO bei Tvarit und als Managing Director bei Lobster tätig. Dort erreichte er unter anderem jährliche Umsatzsteigerungen von 50 Prozent und mehr sowie ein Pipeline-Wachstum von mehr als 500 Prozent innerhalb kürzester Zeit.

Expertise für nachhaltiges Wachstum und Innovation

„Mit Jürgen Schmiezek gewinnen wir einen erfahrenen Strategen, dessen Vision perfekt zu uns passt“, sagt [Henner Heistermann](#), CEO und Co-Founder von Nitrobox. „Seine fundierte Expertise in Tech, SaaS und Sales sowie sein umfassendes Marktverständnis machen ihn zur idealen Besetzung für die Position des Chief Growth Officer.“

[Sven Grimminger](#), Co-Founder und Geschäftsführer von Nitrobox, ergänzt: „Jürgen Schmiezek bringt nicht nur eine beeindruckende Erfolgsbilanz mit, sondern auch eine klare Vision für die Zukunft der Monetarisierungstechnologie. Sein strategisches Denken und sein Innovationsgeist werden unsere Marktposition weiter stärken und unseren Kunden noch mehr Wert bieten.“

Neue Märkte und innovative Strategien im Fokus

Als Chief Growth Officer wird Schmiezek die langfristige Wachstumsstrategie von Nitrobox maßgeblich mitgestalten. Zu seinen zentralen Aufgaben gehört die Erschließung neuer Märkte, sowohl durch die vertikale Erweiterung bestehender Kundenindustrien als auch durch die gezielte Expansion in strategisch wichtige, internationale Regionen. Dabei soll er innovative Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und kreative Ansätze fördern, um die Produktentwicklung und Kundenbindung weiter zu stärken.

Erklärtes Ziel ist es, den Wertbeitrag für die Zielkunden deutlich zu erhöhen und eine konsequente Kundenzentrierung umzusetzen. Ein weiterer Fokus des neuen CGO liegt darauf, Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern sie langfristig zu Fans und Markenbotschaftern zu machen. Schmiezek wird dabei eng mit den Geschäftsführern Henner Heistermann und Sven Grimminger sowie dem Führungsteam des Unternehmens zusammenarbeiten, um nachhaltiges Wachstum und Innovation voranzutreiben.

„Die Zukunft der Monetarisierungstechnologie liegt in hochskalierbaren, flexiblen und adaptiven Vertragsmodellen, die selbst die komplexesten digitalen Geschäftsmodelle abbilden können. Nitrobox verkörpert diese Vision und bietet Unternehmen die Möglichkeit, sich durch maximale Automatisierung und Effizienz im Markt zu behaupten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in unserer Fähigkeit, uns kontinuierlich an veränderte Nutzerbedürfnisse und Marktanforderungen anzupassen. Gleichzeitig gewährleisten wir ein Höchstmaß an Automatisierung, Skalierbarkeit und Effizienz bei der Monetarisierung. Ich fühle mich durch das Vertrauen und die Wertschätzung von Sven, Henner und dem gesamten Shareholder Board sehr geehrt und kann es kaum erwarten, gemeinsam mit dem gesamten Team Vollgas zu geben“, erklärt Schmiezek.

Über Nitrobox

Als innovative SaaS-Lösung unterstützt Nitrobox Unternehmen und Startups dabei, komplexe Abrechnungs- und Monetarisierungsprozesse zu automatisieren und zu skalieren. Dabei verwaltet das Unternehmen insbesondere intelligente Abrechnungs- und Preismodelle wie zum Beispiel Abonnements, Pay-per-Use, digitale Einmal-Transaktionen sowie beliebige Hybridmodelle.

Nitrobox bietet alle Order-to-Cash-Funktionen in einer zentralen Plattform an. Sie reichen von Smart Contracts, Abrechnung und Rechnungsstellung über Umsatzerfassung bis hin zu Zahlungen und Mahnwesen. Auf diese Weise realisiert Nitrobox für seine Kunden Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Kostensenkung.

Nitrobox hat seinen Sitz in Deutschland. Die Zentrale befindet sich in Hamburg. Das Unternehmen agiert global und arbeitet mit Enterprise Kunden wie Porsche, Commerzbank, Volkswagen oder Skidata und schnellwachsenden Startups wie Oviva zusammen.

Weitere Informationen unter: www.nitrobox.com