

Customer Success Manager (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit · Munich Office

DEINE ROLLE

Du bist gerne im Kontakt mit Menschen? Du willst verstehen, wie der deutsche Industriesektor tickt? Du bist auf der Suche nach einer Herausforderung, bei der Du von Anfang an große Verantwortung übernehmen und Dich kontinuierlich weiterentwickeln kannst?

Der Grund, warum es remberg gibt: Wir helfen Industrieunternehmen mit unserer Softwarelösung zu digitalen Champions im Service zu werden. Digitalisiere gemeinsam mit uns den Mittelstand und baue ein schnell wachsendes Unternehmen auf!

Als Customer Success Manager hilfst Du tagtäglich unseren Kunden dabei, verstaubte, papierbasierte Prozesse rund um ihre Maschinen und Anlagen mit unserer Lösung zu digitalisieren. Du bist für die ganzheitliche Betreuung und Beratung von Kunden verantwortlich, wobei Servicequalität, Produkterlebnis und Kundenwachstum an erster Stelle stehen und es gilt, diese durch zielgerichtetes Projektmanagement kontinuierlich zu verbessern.

DEINE VERANTWORTLICHKEITEN

- Du baust erfolgreich eine Beziehung zu deinem Kundenportfolio auf, indem du deine Kunden bei der Implementierung von digitalen Serviceprozessen berätst und konkrete Projektziele mit ihnen vereinbarst, die später als Success Stories geteilt werden
- Du begleitest deine Kunden durch den gesamten Kundenlebenszyklus, von der ersten Anforderungsanalyse über die Implementierung bis hin zur langfristigen Verbesserung der Prozesse und Ausschöpfung von Wachstumspotenzialen
- Du besuchst Deine Kunden regelmäßig und unterstützt sie dabei, unsere Lösung bestmöglich zu nutzen
- Du arbeitest eng mit unserem Produkt-Team zusammen und trägst dazu bei, dass unser Produkt auf Basis von Kundenfeedback stetig weiterentwickelt wird und Verbesserungen den größtmöglichen Mehrwert für alle Kunden haben
- Du unterstützt mit deiner Produkt- und Implementierungsexpertise unser Vertriebsteam in den finalen Schritten des Sales-Prozesses potentieller Schlüsselkunden

- Du baust das Customer Success Team bei remberg mit auf und übernimmst Verantwortung bei der Weiterentwicklung interner Prozesse

DEIN PROFIL

Du stehst auf Herausforderungen und hast bereits in der einen oder anderen Position beweisen können, dass du eigenverantwortlich, kundenorientiert und datengetrieben arbeiten kannst.

- Du hast dein Studium erfolgreich abgeschlossen
- Du verfügst über erste Berufserfahrung (1+ Jahre) in der (Strategie- / Prozess-) Beratung, im Customer Success, Account Management oder Ähnlichem - idealerweise in der herstellenden Industrie oder im B2B-Softwareumfeld
- Du hast Spaß am Umgang mit Kunden, bist zielorientiert und zeichnest dich durch exzellente Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsfähigkeit aus
- Du verfügst über Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Workshops und Trainings
- Du bist technisch affin und auch in schwierigen Situationen hast Du die Fähigkeit, ruhig zu bleiben, Probleme und Themen im Detail zu durchdringen und kreative Lösungen zu finden
- Du hast erste Erfahrung im Projekt- und Stakeholdermanagement
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- (C2-Level) und Englischkenntnisse (C1-Level) in Wort und Schrift
- Du bist ehrlich und forderst uns mit deinem offenen Feedback heraus, uns stetig und vollumfänglich weiterzuentwickeln

WARUM REMBERG

Über unser Team, unsere Kultur und unsere Mission hinaus gibt es eine Vielzahl von zusätzlichen Gründen, die remberg zu einem großartigen Arbeitsplatz machen!

- Nutze die Chance, ein VC-finanziertes Start-up in ein starkes Wachstum zu überführen, entscheidend mitzugestalten und messbar zum Erfolg beizutragen
- Werde Teil des remberg Teams und bringe eine konservative Branche, wie die deutsche mittelständische Industrie, ins digitale Zeitalter
- Erhalte die Vorteile, die ein Start-up mit sich bringt: kreatives und motiviertes Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen, Weiterentwicklungsmöglichkeiten, Team-Events, uvm.
- Genieße Flexibilität bzgl. Remote- und Büroarbeit
- Entscheide, ob du eine Mitgliedschaft bei Urban Sports Club oder ein JobRad® möchtest

- Nutze dein jährliches Entwicklungsbudget in der Höhe von 1.500 Euro, das du nach eigenem Wunsch einsetzen kannst, um dich beruflich oder persönlich weiterzuentwickeln

ÜBER UNS

remberg ist ein VC-finanziertes High-Tech Unternehmen, mit Sitz im Herzen von München, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, mittelständische Industrieunternehmen im Service zu digitalen Champions zu machen.

Interesse? Bewerbe dich jetzt hier:

<https://remberg.jobs.personio.de/job/139832#apply>

KONTAKT

info@remberg.de