



Dich motiviert Kunden mit neuen Softwareideen zu begeistern? Du machst Dir ihren Erfolg zum Auftrag und suchst immer einen Win-Win? Wenn Du Dich so siehst, dann möchten wir Dich als unseren Customer Success Manager gewinnen, der unseren Wachstumskurs vorantreibt.

Als begeisterungsfähige und kommunikationsstarke Persönlichkeit gewinnst Du Kunden und Partner für unsere daten- und KI-basierte Plattform msg.ProfileMap. Du hast Lust am Verkaufen und möchtest in einem jungen dynamischen Team arbeiten, um mit msg.ProfileMap unsere Kunden bei der digitalen Transformation ihres Kompetenzmanagement zu unterstützen.

Die minnosphere ist der Innovations-Inkubator und Company Builder der msg-Gruppe, mit weltweit mehr als 9.000 Mitarbeitenden. Wir begleiten unsere Kunden bei der digitalen Transformation zur schnellen und agilen Überführung von Ideen zu digitalen Lösungen und Geschäftsmodellen. Unseren ausgezeichneten Ruf verdanken wir unserem ganzheitlichen Leistungsspektrum aus einfallsreicher strategischer Beratung und intelligenten, nachhaltig wertschöpfenden IT-Lösungen für eine Vielzahl von Branchen.

Customer Success Manager in Voll/Teilzeit (m/w/d)

Für den/die Standort(e): München, Frankfurt/M., Hamburg, Köln, Berlin, Hannover, Nürnberg, Stuttgart, Passau, Chemnitz

Das bieten wir Dir

- Du baust eigenverantwortlich digitale Kundenbeziehung als Kundenbetreuer auf und gewinnst sie für msg.ProfileMap
- Du verantwortest die Opportunities und betreust unsere Kunden von der Presales- bis hin zur Implementierungsphase
- Du koordinierst und versorgst unsere Partner mit Unterlagen, Informationen und Präsentationen und unterstützt gemeinsame Leads bis zum Deal Closing
- Du nimmst die Kundenbedarfe auf -anforderungen auf und analysierst Trends rund um Competence Management
- Du arbeitest eng mit unseren Product Ownern hinsichtlich Kundenanforderungen, Produktstrategien und Pricing zusammen

Das ist unser Angebot

Du suchst Abwechslung statt Alltagsroutine? Teamspirit statt starrer Hierarchien? Dann bist Du bei uns richtig. Wir bieten Dir eine spannende und verantwortungsvolle Aufgabe, attraktive Karrierechancen und internationale Perspektiven. Mehr noch: Bei uns findest Du ein flexibles Arbeitszeitmodell, großzügige Sozialleistungen und ein professionelles, kollegiales Arbeitsklima in einem innovativen und hochmotivierten Team.

Das ist Ihr Weg zu uns

Haben wir Dich neugierig geworden? Wir freuen uns über Deine Bewerbung unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an stefan.walter@minnosphere.com. Was minnosphere als Arbeitgeber ausmacht und wie wir mit der Corona-Pandemie umgehen erfährst Du auf der minnosphere Homepage unter <https://www.minnosphere.com>.