

Wir sind ein junges Logistik-Startup mit der Ambition, die weltweit effizienteste Supply Chain Workflow-Lösung zu schaffen und damit die Kommunikation im internationalen Warenverkehr zu revolutionieren. Wir sind ein kleines, dynamisches Team und sitzen im wunderschönen Duisburger Innenhafen. Über den Dächern der Stadt genießen wir nicht nur den Weitblick, sondern auch das kollegiale und sehr inspirierende Umfeld des startport-Accelerators, der neben uns auch noch rund einem Dutzend weiterer spannender Startups eine großartige Heimstatt bietet. Als

Customer Success Manager (w/m/d)

bist Du ein elementarer Teil unseres Vertriebsteams und arbeitest direkt mit dem Gründungsteam zusammen. Du kannst bei uns eigenständig Themen vorantreiben und umsetzen.

Das erwartet Dich:

Wir haben viele spannende Aufgaben und sind davon überzeugt, dass Du dort am besten bist, wo Du Dich selber siehst und Verantwortung übernehmen möchtest. In den folgenden Bereichen gibt es bei uns viel zu tun.

- Du koordinierst die Onboarding-Aktivitäten für neue Kunden und bist verantwortlich für die Initiierung und die Durchführung von Cross- und Upselling-Kampagnen innerhalb der Customer Journey;
- Du fungierst als Schnittstelle zwischen der Sales -und Service-Organisation;
- durch die Teilnahme an Pre-Sales-Aktivitäten erkennst Du weitere Cross- und Up-Selling-Potenziale;
- in Zusammenarbeit mit dem gesamten Team entwickelst und verbesserst Du unsere Dienstleistungen, wobei Du stetig als die "Stimme des Kunden" fungierst;
- Du sicherst die Kundenzufriedenheit über die gesamte Vertragslaufzeit.

Das bringst Du mit:

- eine sehr gute Selbstorganisationsfähigkeit und Spaß an neuen Herausforderungen;
- eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium;
- mindestens 3 Jahre Berufserfahrung, davon 12 Monate in einer vergleichbaren Position;
- gutes Prozessverständnis, gerne Erfahrung in Projektmanagement;
- einfühlsame, positive Einstellung mit dem Wunsch, die Erfüllung der Ziele des Kunden durchzusetzen – das Verständnis für den Kundennutzen steht im Mittelpunkt Deines Handelns;

- ausgeprägte Fähigkeiten in den Bereichen Präsentation, Kommunikation, Organisation, Multitasking und Zeitmanagement;
- Du hast Erfahrung mit der Nutzung, dem Vertrieb und der Unterstützung des Kunden in der Nutzung von SaaS-Software;
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch.

Das bieten wir Dir:

- Echte Startup-Atmosphäre und ein familiäres Umfeld, in dem Du Dich wohl fühlen wirst;
- viel Gestaltungsfreiraum und Übernahme von Verantwortung vom ersten Tag an;
- ein kollaboratives Arbeitsumfeld in einem kleinen, agilen und cross-funktionalen Team;
- eine positive Feedback-Kultur und der direkte Austausch mit allen relevanten Entscheidungsträgern und
- ein attraktiver Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitszeiten, frischem Obst, free coffee und dem obligatorischen Kickertisch.

Eckdaten:

- gerne ab sofort
- gerne in Vollzeit
- manchmal in Duisburg und manchmal im Home Office

Du hast Lust ein Teil unseres Teams zu werden? Dann bewirb Dich jetzt und schick uns Deine aussagekräftigen Unterlagen mit Angaben zu dem von Dir gewünschten Startzeitpunkt und Deinen Gehaltsvorstellungen an: hr@limbiq.com