

be as one

be ambitious

be open-minded

be innovative

bao, 2017 in München gegründet, hat sich zum Ziel gesetzt, Vertriebsteams dabei zu unterstützen, ausschließlich gute Gespräche führen. Deswegen hilft bao Unternehmen dabei, ihre Verkaufsgespräche systematisch und messbar zu verbessern. Die Conversation Intelligence-Software identifiziert Erfolgsfaktoren im Vertriebsprozess mithilfe von Künstlicher Intelligenz und unterstützt bei der Umsetzung von Best Practices in Echtzeit. bao generiert strukturierte, analysierbare Insights aus Gesprächen und gibt den Vertriebsteams in Echtzeit datengesteuerte Hinweise auf die nächstbeste Aktion, um in Gesprächen erfolgreich zu sein und Deals systematisch voranzutreiben. Im Jahr 2020 gelang uns der Aufschwung zum führenden europäischen Anbieter von Conversation Intelligence Software – und wir sind noch lange nicht am Ziel angekommen.

Customer Success Manager (m/w/d)

DEINE VERANTWORTUNG

Als Customer Success Manager (m/w/d) verantwortest Du die Zufriedenheit und den Erfolg unserer Kunden. Durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe stehst Du unseren Kunden bei Fragen oder Problemen mit Rat & Tat zur Seite. Zeige unseren Kunden auf, wie sie ihre Vertriebs- und Kommunikationsprozesse mit Hilfe von bao optimieren und die Effizienz ihrer Mitarbeitenden steigern können, wodurch sich als Synergieeffekt Wachstumspotenziale für beide Parteien ergeben.

- Stehe unseren Geschäftspartnern und Kunden als Ansprechpartner für Fragen, Probleme oder Feature-Vorschläge zur Seite und gib Dein Bestes, die Anliegen schnellstmöglich und zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden zu lösen
- Begleite unsere Kunden vom Onboarding bis hin zur aktiven Nutzung von bao und bleibe darüber hinaus mit ihnen in Kontakt, in dem Du Dir regelmäßige Feedbacks einholst
- Entwickle Success-Pläne, auf deren Basis wir die vereinbarten Ziele und Erfolgsfaktoren, welche sich unsere Kunden wünschen, auch in die Realität umsetzen können
- Versorge unser Product-Team mit qualifiziertem Feedback zur Anwendbarkeit unserer Software aus Kundenperspektive und lass das Team wissen, wenn neue Feature-Ideen aufkommen, die unsere Softwarelösung noch besser machen!

WAS DU MITBRINGST:

- Mindestens 1-2-jährige Berufserfahrung im Bereich Customer Care, Customer Success, Customer Support oder im klassischen Sales - eine relevante Erfahrung in einem Bereich mit regelmäßigem Kundenkontakt (z.B. im Projektmanagement oder der Hotellerie) ist bei uns ebenso gern gesehen!
- Abgeschlossenes Bachelor- und/oder Masterstudium im Bereich BWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftspsychologie oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Ausgeprägte Projektmanagement-, Kommunikations und Präsentationsfähigkeiten über verschiedene Hierarchieebenen hinweg
- Strukturiertes, analytisches und detailorientiertes Arbeiten zeichnen Dich aus und zudem arbeitest Du gerne zielorientiert und hast Deine KPIs stets im Blick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten gepaart mit der Charaktereigenschaft, nicht in Problemen sondern in Lösungen zu denken und dabei nicht den Überblick über das große Ganze zu verlieren
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse sind für die interne sowie externe Kommunikation Pflicht. Du sprichst weitere Sprachen? Klasse!

DIESE BENEFITS BIETEN WIR DIR:

- Entscheide selbst, in welcher Umgebung Du am produktivsten arbeiten kannst: In unserem Büro im Herzen von München oder im Home-Office
- Gestalte Dir Deinen Tag so wie Du ihn brauchst - bei uns gibt es flexible Arbeitszeiten & Vertrauensarbeitszeit
- Die Vereinbarkeit von Beruf, Familie & Privatleben ist uns wichtig, deshalb finden wir für jeden das passende Arbeitsmodell (z.B. Teilzeit, Minijob etc.)
- 30 Tage wohlverdienter Urlaub sowie die Möglichkeit, aus dem Ausland zu arbeiten - bei anderen Arbeits(zeit)modellen wie z.B. Teilzeit/Werkstudenten/Praktikanten, verringert sich der Urlaubsanspruch
- Man lernt nie aus! Aus diesem Grund bieten wir unseren Mitarbeitenden ein individuelles Weiterbildungsprogramm an
- Übernahme des 49€ Tickets, damit Du an unseren Team-Tagen (jeden Mittwoch) entspannt ins Office kommen kannst. Abgesehen davon, steht Dir das Büro natürlich jeden Tag zur Verfügung
- Wahl zwischen einer monatlich unterstützten Urban Sports Club Mitgliedschaft oder einer Givve MasterCard
- Für uns ganz normal: Du-Kultur, flache Hierarchien, harmonisches Arbeitsumfeld sowie offene & transparente Kommunikation
- Attraktives Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine vollständige Bewerbung (inkl. Lebenslauf sowie optional Deinem frühestmöglichem Startdatum und Deiner Gehaltsvorstellung).