

Wir die "Brains" gehen unserer Berufung in der Brainformatik GmbH mit Sitz in Ampfing (Landkreis Mühldorf a. Inn) nach und kreieren dort seit 2014 mit Leidenschaft unsere eigene CRM-Lösung CRM+. Bei uns zählt der Wille, sich jeden Tag weiterzuentwickeln. Der Wille, selbstbestimmt aber auch in Teamarbeit ans Ziel zu kommen. Wir suchen Teamplayer, die offen für mehr sind als alltäglichen Konzern-Trott: Teammitglieder, die Verantwortung übernehmen und gemeinsam weiterkommen wollen. Bei uns zählst du als Mensch – werde ein Brain im Team der Brainformatik.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Customer Success Manager (m/w/d)

Dein Aufgabenbereich

- Du bist Schnittstelle zwischen Vertrieb und Projektmanagement - somit akquirierst Du nicht nur aktiv, sondern agierst auch als Ansprechpartner für neue Kunden während des Setups unserer Software
- Über Chat, e-Mail, Telefon oder auch vor Ort bist du nah dran an unseren Kunden und Ihren Bedürfnissen
- Du berätst und betreust unsere Kunden
- Du führst bedürfnisorientierte Schulungen und Workshops für unsere Kunden durch und berätst Sie bei der Abbildung von Ihren Prozessen in unserer Software
- Du unterstützt auch nach der Produktivstellung und hast immer die passenden Angebote parat
- Du unterstützt (Neu-) Kunden beim Test und beim Go-Live und stellst sicher, dass Sie schnell mit CRM+ arbeiten können
- Du wertest Kundenfeedbacks aus, erörterst Kundenstimmen und behältst das Nutzerverhalten im Blick, um Barrieren und Unzufriedenheiten zu identifizieren und zusammen mit dem Team zu eliminieren
- Du bist für die Qualifizierung und Dokumentation der Vorgänge sowie die Pflege von Berichten, Statistiken und Kundenakten verantwortlich
- Du bist der Profi, kennst alle Funktionen in unserem CRM System und weißt diese einzusetzen
- Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeitest Du einen Weg ihre Vorhaben Wirklichkeit werden zu lassen

Dein Profil

- Du konntest bereits Erfahrung im Customer Success Management, Vertrieb, Projektmanagement oder einem anderen Bereich mit starker Kundenorientierung vorzugsweise in der IT-Branche sammeln
- Du bist vertriebs-/ verkaufsaffin
- Du bist engagiert und zuverlässig, arbeitest strukturiert und eigenverantwortlich, denkst analytisch und lernst gerne dazu
- Du hast Eigeninitiative und ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsskills
- Wünschenswerterweise hast du erste Erfahrungen mit CRM-Systemen oder bist gewillt diese zu machen
- Du hast eine lösungsorientierte Grundhaltung und die Fähigkeit, eine vertrauensvolle Beziehung zu Kunden zügig aufzubauen

- Optional: erste Berufserfahrung in der Kundenbetreuung von Softwareprodukten
- Optional: Erfahrung mit Ticketsystemen

Deine Perspektiven – Individuell gefördert und ergebnisorientiert belohnt

- Ausgezeichnete Arbeitsbedingungen in einem modernen Arbeitsumfeld
- Unbefristete Anstellung
- Leistungsgerechte Vergütung
- Eine gründliche Einarbeitung – niemand kann alles sofort, aber man kann alles lernen!
- Ein offenes, freundliches und hilfsbereites Team
- Sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und kostenlose Parkplätze
- Zeitgemäße Toolchain (Jira, Confluence, PHPStorm, Symfony, Doctrine, Codeception)
- Wertschätzung und Kommunikation auf Augenhöhe
- Offene Feedback-Kultur und kontinuierlich stattfindende Mitarbeitergespräche
- Regelmäßige gemeinsame Firmen-Events
- Diverse Weiterbildungsmöglichkeiten, gesponsert durch die Brainformatik
- Zahlreiche Incentives (Sozialleistungen, Betriebliche Altersvorsorge, E-Bike und vieles mehr...)
- Flexible Arbeitszeiten (Kernarbeitszeiten Mo-Fr 09.00-16.30 Uhr)
- Spannendes abwechslungsreiches Aufgabenfeld mit viel Freiraum für eigene Ideen und Anregungen
- Erholung und Abwechslung im Büro – schöpfe neue Energie bei einer Runde Dart, Kickern oder Tischtennis
- Flexible Arbeitsplatzgestaltung: Du arbeitest am liebsten in einer Windows-Umgebung, entfaltest dich am besten in der Linux-Welt oder brauchst auf jeden Fall einen Mac? Kein Problem – wir setzen Deinen Arbeitsplatz maßgeschneidert auf.

Deine Chance

Du bist ein Brain, oder willst ein Brain werden und bringst gewisses Potential mit? Dann verpasse nicht Deine einmalige Chance!

Klingt gut?

Werde Teil des Teams und sende uns Deine detaillierte Bewerbung, mit Anschreiben, Deiner Motivation, aktuellem Lebenslauf, sowie bisherigen Projekten, frühestem Starttermin und Deiner Gehaltsvorstellung zu.

Die Bewerbung geht an: bewerbung@brainformatik.com

Ansprechpartnerin

Für alle offene Fragen: Ramona Huber

Brainformatik GmbH
Mobil-Oil-Straße 31
84539 Ampfing
Tel. +49 8636 239859-0
Fax. +49 8636 239859-9
E-Mail: bewerbung@brainformatik.com
Web: <https://www.brainformatik.com>

Das klingt nach dir? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!