

Client Success Manager (m/w/d)

Standort: München oder Würzburg

Über uns

Die B2B Media Group gehört zu den führenden B2B Datenanbietern in Europa. Mit über 80 Mitarbeitern an 6 Standorten in Deutschland, England und Bulgarien helfen wir hunderten B2B Unternehmen dabei, ihre Marketing und Sales Ziele zu erreichen. Auf unsere Technologie und einzigartigen B2B Daten setzen sowohl Industrie- und IT Konzerne als auch hunderte Mittelstandsunternehmen und Mediaagenturen.

Our Mission: Fuel the marketing of any B2B company with our unique audiences and insights.

B2B Media Group, ein globales Daten-, Marketing- und Dienstleistungsunternehmen, sucht Dich als Client Success Manager für unser DACH Team in Deutschland. Als Client Success Manager betreust Du Kundenbeziehungen zu unseren Top-Kunden. Du agierst als echter Berater für die Kunden und hast Deinen Fokus auf der Steigerung der Produktakzeptanz bei gleichzeitiger Gewährleistung der Kundenzufriedenheit und -bindung.

Deine Aufgaben

- Du baust eine vertrauenswürdige Beraterbeziehung zu Top-Kunden auf. Dies stellst Du durch eine effizientes Kunden-Onboarding, Produktimplementierung, Kampagnenanalysen und Leistungsoptimierungsprozesse sicher
- Du bist ein wichtiger Partner für alle Kollegen/innen unseres Sales DACH Teams
- Du analysierst die Ergebnisse der laufenden Kundenkampagnen und kommunizierst diese gelungen sowohl intern als auch extern
- Als hervorragender Kundensupport nimmst Du Kundenbedürfnisse auf, gibst proaktive Empfehlungen ab und bietest dem Kunden maximale Reaktionsfähigkeit auf seine Rückfragen sowie eine gewissenhafte Nachbereitung
- Du arbeitest eng mit dem Kunden zusammen, um relevante Ziele und wichtige KPIs zu definieren und zu erreichen
- Du identifizierst weitere Möglichkeiten, um unsere Kunden auszubauen
- Du arbeitest abteilungsübergreifend, um dich für die Bedürfnisse unserer Kunden einzusetzen und unsere Produkte daraufhin zu optimieren

Du bringst mit

- Du hast einen Bachelorabschluss oder mehrjährige Berufserfahrung im professionellen Umgang mit Kunden
- Du hast mind. 2 Jahre Erfahrung als Client Success Manager, im Kundenservice, im Account Management oder in vergleichbaren Tätigkeiten
- Du bringst Erfahrungen in Salesforce und/oder anderen CRM-Plattformen mit

- Du bist mit Lead Generierung und Display Advertising vertraut und besitzt eine Affinität für neue Technologien
- Wertvolle Beziehungen zu Marketing- und Werbeagenturen sind willkommen
- Du bist ein Macher-Type: suchst immer nach Lösungen, statt nach Problemen
- Du bist neugierig und bringst Begeisterung für Prozessverbesserungen mit
- Du bist detailorientiert, analytisch und zielfokussiert
- Fortgeschrittene Kenntnisse in Excel und allen weiteren MS Office Programmen bringst Du mit

Was wir bieten

Wir bieten eine unbefristete Anstellung in einem schnell wachsendes, daten-getriebenes Online Marketing Unternehmen mit Fokus auf B2B. Ein sicheres Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen zeichnet uns aus. Unsere Arbeitsweise ist von Vertrauen, Offenheit, viel Freude und einer gut ausgewogenen Work-Life-Balance geprägt. Wir haben Büros in London, Sofia, Berlin, München, Würzburg und Augsburg und arbeiten mit einem hochmotivierten internationalen Team. In Zeiten von Covid-19 wird selbstverständlich ein virtuelles Office angeboten und auch darüber hinaus ermöglichen wir flexible Arbeitsmodelle.

Bitte sende uns

- Deine Motivation - Warum hast du richtig Lust für uns zu arbeiten?
- Deinen Lebenslauf mit Zeugnissen
- Eine kurze Information zu Deiner Verfügbarkeit
- Deine Gehaltsvorstellungen an:

greatthings@b2bmg.com