



Keine Lust auf 08/15 Kundenberatung – Dann nutze Deine Talente als Jun./Sen. Customer Success Manager (m/w/d) / Ref. Nr. 10027-017

Dienstsituationen: Hamburg, Kiel, Frft./M., (alternativ Home-Office**, daher kein Umzug erforderlich!)

Beschäftigungsart: Festanstellung / unbefristet / Vollzeit

Gib Deinen Talenten ein neues Zuhause!

Kundenorientierte Beratung, Problemorientierte Unterstützung, Inputgeber sein für Produktoptimierungen, Kundenerfolg, Kundenzufriedenheit, Kundenbindung sind Dinge, die Dir wichtig sind, Dich motivieren und Deine Talente ausmachen. Wenn Du Dich jetzt noch für IT-Technologien im Allgemeinen und CRM im Besonderen begeisterst solltest Du Deine Talente nutzen und Dich bewerben!

Wer Dich gerne kennenlernen möchte

Unser Mandant ist ein eigenständiges Unternehmen innerhalb einer weiterwachsenden Unternehmensgruppe. Als Spezialist für ERP-Systeme mit Fokus auf MS Dynamics 365 ist es seit über 30 Jahren erfolgreich im Markt etabliert. Über 200

Mitarbeiter an mehreren nationalen / internationalen Standorten stehen ihren Kunden in puncto ERP, CRM, Marketing Automation und KI-Anwendungen mit professioneller Expertise zur Seite. Ihr gemeinsames Ziel: Aus erfolgreichen Kunden zufriedene Partner machen! Hierfür steht das Unternehmen mit seinem Namen und wird dafür von seinen Kunden geschätzt.

Know-how, Mitarbeiterförderung, partnerschaftliches Miteinander, Qualität, Service- und Kundenorientierung sind Garantien des Erfolgs.

Nutze Deine Talente als Jun./Sen. Customer Success Manager und werde Teil des Customer Success Teams.

Wir freuen uns, Dich kennenzulernen!

Wo Deine Talente gefragt sind

- Du bist erster Ansprechpartner für Kunden zu produktspezifischen Fragen.
- Du unterstützt die Anwender i. R. der Handhabung von MS Dynamics 365 als auch bei weiteren Komponenten der Microsoft Power Platform.
- Du sorgst dafür, dass Fehlermeldungen, Anfragen zum Produkt oder neuen Features zeitnah mit Hilfe des JIRA Ticketsystems gemanagt werden.
- Du analysierst Fehlermeldungen und initierst die Fehlerbeseitigung durch die Fachkollegen.
- Du unterstützt die Kunden i. R. einer effektiven Softwarenutzung auf Basis von Dokus und Schulungsunterlagen.
- Du bist eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunden und der Produktentwicklung. Hierbei berätst Du die Kunden, zeigst mögliche Lösungsansätze auf, erkennst und analysierst neue Kundenbedürfnisse, gibst fachlichen Input für das Produktteam, trägst zur Qualitätssicherung bei und hilfst mit, dass aus Kundenbedürfnissen zeitnah entsprechende Produktentwicklungen werden.
- Du bist bereit für gelegentliche Dienstreisen (Reiseanteil 10 – 20%).



Womit Du punkten kannst

- Durch Deine Talente und Erfahrungen! Idealerweise unterstützt durch ein Studium z. B. Medien- oder Wirtschaftswissenschaften (kein Muss!). Gern auch kfm. Ausbildung. Alternativ adäquate fundierte Berufserfahrungen in vgl.-barer Position im IT-orientierten Kundenservice.
- Erfahrungen mit MS Dynamics 365 CRM oder anderen CRM-/Marketing Automation Systemen.
- Produktkenntnisse der Microsoft Power Platform (z. B. PowerApps, Data Platform).
- Erfahrungen in der Aufnahme, Analyse und Aufbereitung von Kundenanforderungen.
- Idealerweise Erfahrungen im Testen von Softwareanwendungen sowie der Dokumentation.
- Know-how und Erfahrungen in der Planung/Umsetzung von Anwenderschulungen.
- (erste) Erfahrungen in der Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Arbeitspaketen an nachgelagerte Fachbereiche.
- **Was Dich sonst noch auszeichnet:** souveränes Auftreten, ausgeprägte Kundenorientierung, sehr gute Kommunikationsfähigkeiten als auch Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen, schnelle Auffassungsgabe, analytisch-konzeptionelle Stärken, eigenverantwortliche wie lösungsorientierte Denk- und Arbeitsweise, IT-Affinität, Teamplayer, fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen (nice to have).

Was auf Dich wartet

- Ein spannendes Aufgabenspektrum mit einem adäquaten Gehalt im mittleren 5stelligen Bereich*.
- 30 Tage Urlaub, Gleitzeit, HomeOffice Option**.
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge.
- Regelmäßige individuell abgestimmte Fort-/ Weiterbildungsangebote.
- Karriereperspektiven je nach Leistung und Eignung z. B. Teamleitung.
- Ein wirtschaftlich gesundes, etabliertes wie erfolgreiches Unternehmen mit flachen Hierarchien.
- Freiräume für Deine Kreativität und Ideen. Arbeiten mit neuen Technologien sowie ein Arbeitsumfeld, das Dir eine ausgeglichene Work-Life-Balance ermöglicht.
- Ach ja, nette Kollegen und gemeinsame After-Work Aktivitäten und Events gibt's auch!

* (in Abhängigkeit von Berufserfahrung/Know-how Spektrum)

** (bei 100% Homeoffice gekoppelt mit regelmäßiger temporärer Präsenzpflicht pro Quartal i. e. Niederlassung)

Klingt gut? Dann los, Chance nutzen und schnell und unkompliziert bewerben!

Erste Fragen beantworte ich gerne unter +49 (0) 177 - 5800601. Oder einfach einen aktuellen CV inkl. Nennung Gehaltsvorstellung & Verfügbarkeit per Mail an hennemann-personalconsult@t-online.de, z. Hd. Herrn Ralf Hennemann. Diskretion ist selbstverständlich. Eine Weiterleitung von Unterlagen an unseren Mandanten erfolgt explizit nur nach vorheriger Zustimmung des Kandidaten.

Auf Deine Kontaktaufnahme freue ich mich!

DATENSCHUTZHINWEISE SIEHE: www.hennemannconsulting.de/datenschutz.html