

WIR SUCHEN DICH.

Customer Success Manager (m/w/d) 20-40h | Remote

Vollzeit oder Teilzeit in Stuttgart oder im Homeoffice

Dich begeistert die E-Mobilität?

Du hast Lust auf Arbeiten im Start Up in einer spannenden Wachstumsbranche?

Du weißt wie man Ideen und Projekte umsetzt – willst das aber ohne tiefe Hierarchien machen? Du kannst Verantwortung übernehmen und Du bist dynamisch, kreativ und brauchst das passende Umfeld dazu?

Dann bist Du bei uns richtig.

Das bieten wir dir

Flexibilität: Remote-Arbeit und flexible Arbeitszeiten (20-40h).

Impact: Eine zentrale Rolle in einem Unternehmen, das die Zukunft der E-Mobilität gestaltet.

Perspektive: Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und eigenverantwortliches Arbeiten in einem dynamischen Umfeld.

Vergütung: Ein kompetitives Jahresgehalt + weitere Benefits, abhängig von deiner Erfahrung und Qualifikation.

Team: Du arbeitest direkt mit Geschäftsführung zusammen und reportest an den CEO.

DEINE AUFGABEN BEI UNS

- Du entwickelst und implementierst Customer-Success-Strategien, um die Kundenbindung und -zufriedenheit langfristig zu maximieren
- Du analysierst Kundendaten und Feedback, um unsere Produkte und Dienstleistungen gezielt weiterzuentwickeln
- Du entwickelst De-eskalationsroutinen und Inzidenzmanagement-Prozesse, um Herausforderungen effizient zu lösen.
- Du implementierst eine nachhaltige Onboarding- und Self Service-Strategie, um Support-Aufwende niedrig zu halten
- Du leistest Support für B2B Kunden und Hardwarepartner
- Du entwickelst die Abteilung bedarfsgerecht weiter

WAS DU MITBRINGST

- Ein abgeschlossenes Studium in Kommunikation, BWL oder einem mit der Branche vergleichbaren technischen Bereich.
- Mindestens 3-5 Jahre Erfahrung im Kundenmanagement, Support oder einer ähnlichen Position im SaaS-Bereich.
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten.
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit, Kreativität und ein analytisches Mindset.
- gutes Verständnis von technischen Zusammenhängen idealerweise auch von Softwareentwicklung.
- Starke analytische Fähigkeiten und Problemlösungsfähigkeiten
- Erfahrung mit CRM-Systemen und Kundendatenanalyse
- Die Fähigkeit, eigenständig und ergebnisorientiert zu arbeiten, kombiniert mit Teamgeist.

Und so starten wir

In den ersten Wochen lernst du unser Produkt, die Zielgruppen und die Welt der Elektromobilität kennen.

Du übernimmst schrittweise Verantwortung für Onboarding, Support und technische Dokumentation.

Dein Ziel: Gemeinsam mit uns eine fantastische Customer Experience gestalten und essentieller Motor unseres Wachstums sein

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann schreib uns ein paar Zeilen an start@chargeiq.de über Dich und Deinen bisherigen Weg, warum gerade Du zu uns passt und wieso wir uns kennen lernen sollten.

Wir freuen uns auf Dich!