Unser Mandant ist Betreiber eines hochmodernen Dual-Rechenzentrums mit dem Hauptsitz in der Technologieregion Karlsruhe. Dadurch bietet unser Mandant Hochverfügbarkeit und setzt neue Maßstäbe beim Schutz von Kundendaten und in der Performanz der angebotenen Dienstleistungen. Unser Mandant ist für Kirchen und kirchennahe Einrichtungen wie Kindergärten, Schulen und Krankenhäuser tätig mit dem Ziel der Optimierung der Arbeitsabläufe in der Verwaltung. Das Produktportfolio reicht von IT-Services und Cloud-Lösungen hinzu Personalwirtschaft, Banking und Telekommunikation. Modernste Technologien bieten dabei genauste Lösungen von der Aufnahme, über die Beratung, Einführung und Betreuung hinweg. Im Mittelpunkt der Arbeit stehen technologische Weiterentwicklung, Innovation und Kundennähe. Für diesen Kunden sind wir am Standort Hamburg zum nächstmöglichen Zeitpunkt auf der Suche nach einem qualifizierten:

Customer Success Manager im Gebiet Nord (m/w/d)

Job-ID: CF-00007692
Job-Ort: Hamburg
Remoteanteil / Home Office: 60%

Die Position wird überwiegend remote ausgeübt, setzt jedoch eine hohe Reisetätigkeit zu Kunden im Raum Norddeutschland voraus.

Ihre Hauptaufgaben:

- Umfassende Beratung und Positionierung des gesamten Produktportfolios unter Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen und Identifikation des optimalen Product-Fit für Kunden
- Betreuung und Ausbau von Bestandskunden sowie aktive Neukundenakquise im Vertriebsgebiet Nord mit regelmäßiger Kundenpräsenz vor Ort
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftspotenziale durch gezieltes Business Development sowie strategische Nutzung bestehender Rahmenverträge und White-Spaces
- Verantwortung für ein strukturiertes Forecasting, konsequente CRM-Pflege sowie methodische Qualifizierung und Steuerung von Sales Opportunities über den gesamten Vertriebsprozess (z. B. nach MEDDIC)
- Analyse der Kundenanforderungen, Identifikation von Pain Points und Entwicklung passgenauer Vertriebsstrategien für unterschiedliche Stakeholder

Ihre fachlichen Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung, ein Studium oder eine vergleichbare Qualifikation

- Mehrjährige Erfahrung und nachweisbare Erfolge im B2B-Vertrieb oder Key Account Management, idealerweise im Außendienst
- Fundierter IT-Hintergrund durch Ausbildung, Studium oder Vertriebserfahrung im IT-Umfeld mit der Fähigkeit, komplexe technologische Lösungen zu verstehen und kompetent zu beraten
- Souveränes Auftreten sowie die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich zu vermitteln und kundenorientiert zu präsentieren
- Erfahrung im Aufbau und in der Pflege langfristiger Beziehungen zu Entscheidern auf unterschiedlichen Hierarchieebenen
- Hohe Reisebereitschaft und Freude an der persönlichen Betreuung von Kunden vor Ort
- Ausgeprägte Vertriebsorientierung, Verhandlungsgeschick und Leidenschaft für den aktiven Vertrieb

Ihre persönlichen Voraussetzungen:

- Strukturierte, kundenorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Begeisterung für innovative Technologien
- Ausgeprägte Teamfähigkeit, Kommunikationsstärke und lösungsorientiertes Handeln im Umgang mit Kunden und Kollegen

Unser Mandant bietet:

- Mobiles Arbeiten
- Workation
- Sehr flexibles Arbeitszeitmodell
- 39h Woche + Zeit Konto
- 33,5 Tage Erholungsurlaub
- Bezahlte Freistellung am 24. u 31.12, am Geburtstag sowie ½ Tag am Gründonnerstag
- Sicherer unbefristeter Arbeitsplatz
- Vergütung nach TVöD Bund
- Moderne Arbeitsplatzausstattung
- Faire Bonuszahlung
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Bike-Leasing
- Mitarbeiter-Events
- Kantine
- Vermögenswirksame Leistungen
- Betriebliche Altersvorsorge
- Gesundheitsförderung
- E-Ladesäulen



Ihr Ansprechpartner:
Adrian Weinast
auteega GmbH
Kaiserring 14-16
68161 Mannheim

Telefon: +49 170 2175 230
E-Mail: adrian.weinast@auteega.com
Jetzt bewerben