

Join the Connex Family



Als Teil der international erfolgreichen Awardit Gruppe bündeln wir unsere Kräfte mit der in Elmshorn (bei Hamburg) ansässigen PRÄMIE DIREKT GmbH und der IPO Solutions GmbH in Bruchsal (bei Stuttgart), um unseren Kunden das umfassendste Leistungsspektrum in den Bereichen Verkaufsförderung, Mitarbeitermotivation und Kundenbindung im DACH-Raum zu bieten. Gemeinsam sind wir der zentrale Ansprechpartner für maßgeschneiderte und innovative Lösungen – von motivierenden Gutscheinelösungen über hochwertige Sachprämienkampagnen bis hin zu Full-Service Loyalitätsprogrammen.

TEAMLEAD CUSTOMER SUCCESS - LOYALTY PROGRAMME (M/W/D)

Full-time employee Wels

Als Teamlead Customer Success Management (m/w/d) verantwortest du die fachliche und disziplinarische Führung unseres Customer-Success-Teams sowie den nachhaltigen Erfolg unserer Loyalty Programme. Du steuerst komplexe Bonus-, Mehrwert- und Punkteprogramme zur Kundenbindung und Verkaufsförderung für namhafte B2B- und B2C-Kunden. Du überzeugst durch souveräne Führung, hohe Kundenorientierung und strategische Kompetenz? Zudem bringst du ein fundiertes Know-how in Loyalty-, Marketing- und datengetriebenen Programmen mit? Dann spricht alles dafür, sich bei uns für diese Position zu bewerben.

Dein Profil

- Du hast dein Können bereits in einer vergleichbaren Tätigkeit z.B. im Bereich Customer Success, Account Management, Projektmanagement oder Loyalty-/CRM-Umfeld unter Beweis gestellt, erste Führungserfahrung von Vorteil
- Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Marketing o.Ä.
- Du hast eine ausgeprägte Kommunikationsstärke und präsentierst sicher und überzeugend in Kunden- sowie Management-Meetings
- Du bringst fundiertes Projektmanagement-Know-how und eine hohe Kundenorientierung mit
- Du denkst analytisch und arbeitest lösungsorientiert und eigenverantwortlich
- Du besitzt ein fundiertes Verständnis für digitale Plattformen und Systeme sowie Loyalty- und Marketingprozessen

Deine Aufgaben

- Du bist für die Führung, das Coaching und die Entwicklung deines Teams verantwortlich
- Du baust Prozesse, Standards und Best Practices auf und optimierst diese laufend
- Du betreust strategische Key Accounts im Rahmen komplexer Loyalty Programme und sicherst dabei eine hohe Servicequalität und nachhaltige Kundenzufriedenheit
- Du steuerst und überwachst das Onboarding neuer Kunden auf unsere Loyalty-Plattform und übersetzt Kundenanforderungen in fachliche und technische Lösungen
- Du analysierst anhand deiner erstellten KPI-Auswertungen Kunden-, Kampagnen- und Programmata zur Performance-Optimierung
- Du verantwortest das operative und kaufmännische Controlling der Programme
- Du planst und steuerst Kommunikations- und Aktivierungsmaßnahmen entlang der Customer Journey
- Du arbeitest eng mit Produktmanagement, Marketing, Vertrieb und IT zusammen

Selbstverständlich kannst du bei uns auch gut verdienen, vom Start weg erhältst du mind. € 3.000 brutto. Wie viel mehr auf deinem Gehaltszettel steht, bestimmst du in erster Linie mit deiner Erfahrung und deinem Engagement selbst.

