

THE POWER OF LOYALTY STARTS WITH YOU!



Loyalität entsteht durch Wertschätzung, Engagement und starke Partnerschaften – dafür steht Awardit! Mit internationaler Stärke und lokaler Kompetenz entwickeln wir ganzheitliche Loyalty-Lösungen für Kundenbindung, Mitarbeitermotivation und Verkaufsförderung. Was wir für unsere Kund:innen schaffen, leben wir selbst: Engagement fördern, Leistung anerkennen, Beziehungen stärken. Mit rund 300 Mitarbeiter:innen an acht Standorten in Europa gestalten wir die Zukunft der Loyalty-Branche, gemeinsam mit Menschen, die etwas bewegen wollen.

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

Als Teamlead für unseren Customer Success Bereich verantwortest du die fachliche und disziplinarische Führung unseres Customer-Success-Teams sowie den nachhaltigen Erfolg unserer Loyalty Programme für namhafte B2B- und B2C-Kunden und Kundinnen. 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 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
- Du steuerst und überwachst das Onboarding neuer Kunden und übersetzt Kundenanforderungen in fachliche und technische Lösungen
- Du erstellst und analysierst KPI-Auswertungen zur Performance-Optimierung
- Du verantwortest das operative und kaufmännische Controlling der Programme
- Du planst und steuerst Kommunikationsmaßnahmen entlang der Customer Journey
- Du arbeitest in enger Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Marketing, Vertrieb und IT

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.

Best of Benefits

+ Flexible Arbeitszeiten, Home Office
+ Einzigartige Urlaubsvorteile

+ Mitarbeiter:innen-Vorteilsshop
+ Gratis Kaffee, Obst und Müsli

+ Fun & Feiern: Sommerfest uvm.
+ und viele tolle weitere Benefits!



[APPLY NOW!](#)