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.

KEY ACCOUNT- & PROJECT MANAGER (M/W/D) - LOYALTY PROGRAMME

Als **Customer Success & Project Manager** betreust du unsere Loyalty Programme (Bonusprogramme zur Kundenbindung und Verkaufsförderung) für namhafte B2B- und B2C-Kund:innen. Du bist zentrale Ansprechperson für deine Kund:innen, begleitest die Einführung neuer Programme und sorgst gemeinsam mit internen Teams für eine erfolgreiche Umsetzung und kontinuierliche Weiterentwicklung. Dabei verbindest du ausgeprägte Kundenorientierung, organisatorisches Geschick und strategisches Denken mit einem guten Verständnis für Loyalty-, Marketing- und datengetriebene Programme. Du möchtest Loyalty-Programme aktiv mitgestalten und gemeinsam mit unseren Kund:innen Erfolge erzielen? Dann bewirb dich jetzt – wir freuen uns auf dich!

Dein Profil

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, Customer Success oder Projektmanagement mit.
- Du verfügst über ein technisches Grundverständnis, um Kund:innen bei der Nutzung von Loyalty-Plattformen kompetent zu beraten und zu unterstützen. Idealerweise hast du bereits Erfahrung in der Betreuung von B2B-Kund:innen gesammelt.
- Du zeichnest dich durch eine hohe Kundenorientierung sowie ausgeprägtes organisatorisches Geschick aus.
- Du überzeugst mit starken Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
- Du denkst analytisch und konzeptionell und entwickelst maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kund:innen.
- Du arbeitest eigenverantwortlich, übernimmst Verantwortung und bist gleichzeitig ein Teamplayer.

Deine Aufgaben

- Du betreust bestehende Loyalty-Programme und entwickelst sie gemeinsam mit unseren Kund:innen strategisch weiter.
- Du baust langfristige Kundenbeziehungen auf und sorgst durch deine kompetente Beratung für eine hohe Kundenzufriedenheit.
- Du begleitest die Einführung neuer Loyalty-Programme – von der Planung über das Onboarding bis zum erfolgreichen Go-live.
- Du koordinierst die Zusammenarbeit zwischen Kund:innen und internen Teams (z. B. IT, Operations und Produktmanagement) und steuerst Projekte, Timings sowie Kundenanforderungen.
- Du analysierst die Performance der Loyalty-Programme, leitest Optimierungspotenziale ab und identifizierst Up- und Cross-Selling-Potenziale.
- Du bereitest Kundenpräsentationen, Workshops und Review-Meetings vor und führst diese souverän durch.

Selbstverständlich kannst du bei uns auch gut verdienen, vom Start weg erhältst du mind. € 2.900 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!

award it

APPLY NOW!