

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)

Du bist eine serviceorientierte Persönlichkeit und es fällt dir leicht, Kundenprojekte erfolgreich umzusetzen und die Beziehung zu Kund:innen kontinuierlich auszubauen? Durch deine kommunikativen Fähigkeiten und den professionellen Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen sorgst du für eine hohe Kundenzufriedenheit und garantierst eine exzellente Beratung und Betreuung. Nach einer umfassenden Einschulungsphase agierst du als selbständige:r Ansprechpartner:in für unsere Kund:innen und arbeitest eng mit einem motivierten Team an der zielgerichteten und kontinuierlichen Weiterentwicklung.

Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise mit Marketing- oder Vertriebsschwerpunkt
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Position im Account Management, Projektmanagement oder Customer Success.
- Du hast Freude daran, mit Prämien, Incentives und attraktiven Belohnungslösungen zu arbeiten und bringst Begeisterung für kreative Motivationskonzepte mit.
- Du hast fundierte Kenntnisse in Excel und verfügst über eine strukturierte Arbeitsweise, mit der du komplexe Projekte effizient umsetzt.
- Du denkst analytisch und konzeptionell und bist in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kund:innen zu entwickeln.
- Du bist ein:e Teamplayer:in, die/der sich schnell in neue Themen einarbeitet und lösungsorientiert agiert.
- Du hast eine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit und kannst dich sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sicher ausdrücken.

Deine Aufgaben

- Du planst, koordinierst und betreust eigenständig Kundenprojekte und sorgst für eine erfolgreiche Umsetzung.
- Du arbeitest eng mit dem Sales-Team zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und bestehende Kundenbeziehungen weiter zu stärken.
- Du koordinierst interne Teams wie Einkauf, IT oder Produktmanagement, um die Anforderungen der Kund:innen effizient umzusetzen.
- Du unterstützt unsere Kund:innen im Onboarding-Prozess und begleitest sie bei der Nutzung unserer Loyalty- und Prämienshop-Plattformen.
- Du analysierst die Bedürfnisse unserer Kund:innen und leitest Optimierungsmaßnahmen zur Verbesserung ihrer Kampagnen und Programme in den Bereichen Kundenbindung, Verkaufsförderung oder Mitarbeitermotivation ab.
- Du stellst sicher, dass unsere Kund:innen jederzeit den besten Service erhalten und langfristig zufrieden sind, um eine nachhaltige Kundenbindung zu fördern.

Selbstverständlich kannst du bei uns auch gut verdienen. Wie viel auf deinem Gehaltszettel steht, bestimmen deine Qualifikationen, deine Erfahrung und dein Engagement.

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!