

# Join the Connex Family



Als Teil der international erfolgreichen Awardit Gruppe bündeln wir unsere Kräfte mit der in Bruchsal (bei Karlsruhe) ansässigen IPO PrämienServices GmbH und der PRÄMIE DIREKT GmbH (Elmshorn, Nähe Hamburg), 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-Scale Loyalitätsprogrammen.

## CUSTOMER SUCCESS MANAGER (M/W/D)

**Full-time employee**

**Bruchsal (Raum Karlsruhe) & Elmshorn (Raum Hamburg)**

Du bist eine serviceorientierte Persönlichkeit und es fällt dir leicht, Kunden zu begeistern und die Beziehung kontinuierlich auszubauen? Durch deine kommunikativen Fähigkeiten und den professionellen Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden sorgst du für eine hohe Kundenzufriedenheit und garantierst eine exzellente Beratung und Betreuung. Nach einer umfassenden Einschulungsphase agierst du als selbständiger Ansprechpartner für unsere Kunden und arbeitest eng mit einem motivierten Team an der zielgerichteten und kontinuierlichen Weiterentwicklung. Dabei bringst du dein technisches Verständnis ein, um den Onboarding-Prozess sowie die Nutzung unserer Loyalty- und Prämienshop-Plattformen effektiv zu unterstützen.

### Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise mit Marketing- und/oder Vertriebschwerpunkt
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung in einer vergleichbaren Position, idealerweise im Account Management/Customer Success
- Du bringst ein technisches Grundverständnis mit, um Kunden bei der Nutzung von Loyalty-Plattformen zu beraten und zu unterstützen
- 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 Kunden zu entwickeln
- Du bist ein Teamplayer, der sich schnell in neue Themen einarbeitet
- Du hast eine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit und kannst sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sicher kommunizieren

### 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 Kunden effizient umzusetzen
- Du unterstützt unsere Kunden im Onboarding-Prozess und begleitest sie bei der Nutzung unserer Loyalty- und Prämienshop-Plattformen
- Du analysierst die Bedürfnisse unserer Kunden und leitest Optimierungsmaßnahmen zur Verbesserung ihrer Kampagnen und Programme ab
- Du stellst sicher, dass unsere Kunden jederzeit den besten Service erhalten und langfristig zufrieden sind, um eine nachhaltige Kundenbindung zu fördern

