

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.

CUSTOMER SUCCESS MANAGER (M/W/D)

Du bist eine serviceorientierte Persönlichkeit und es fällt dir leicht, Kund:innen zu begeistern und die Beziehung kontinuierlich auszubauen? Zusätzlich bringst du ein technisches Verständnis mit, um den Onboarding-Prozess sowie die Nutzung unserer Loyalty- und Prämienshop-Plattformen effektiv zu unterstützen? Dann nutze die Chance und werde jetzt Teil unseres Teams.

Dein Profil

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, vorzugsweise mit Marketing- oder Vertriebsschwerpunkt
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Customer Success oder Account Management
- Du bringst ein technisches Grundverständnis mit, um Kund:innen bei der Nutzung von Loyalty-Plattformen zu beraten und zu unterstützen
- Du arbeitest strukturiert, analytisch und hast sehr gute Excel-Kenntnisse
- Du denkst lösungsorientiert und entwickelst maßgeschneiderte Konzepte für unsere Kund:innen
- Du bist kommunikationsstark, serviceorientiert und ein:e echte:r Teamplayer:in
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch

Deine Aufgaben

- Du bist eigenverantwortlich für die Planung, Koordination und Betreuung von Kundenprojekten zuständig
- Du begleitest unsere Kund:innen bei der Nutzung unserer Loyalty- und Prämienshop-Plattformen
- Du arbeitest eng mit dem Sales-Team zusammen und stärkst bestehende Kundenbeziehungen nachhaltig
- Du koordinierst interne Schnittstellen wie Einkauf, IT oder Produktmanagement, um die Anforderungen der Kunden effizient umzusetzen
- Du analysierst Kundenbedürfnisse und leitest gezielt Optimierungsmaßnahmen ab
- Du stellst exzellenten Service sicher und förderst eine langfristige Kundenbindung

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!](#)