

Customer Success Manager (m/w/d)

Du möchtest unsere Kunden bei der Nutzung unseres SaaS Tools unterstützen?
Du hast Spaß daran Dir neue Customer Service Strategien auszudenken und sie kontinuierlich zu optimieren?

Dein Verantwortung bei Alasco

- Du betreust unsere Kunden vom Onboarding bis zu täglichen Nutzung. Für Fragen und Probleme bist Du der erste Ansprechpartner.
- Du kommunizierst und koordinierst die Wünsche deiner Kunden an unser Product Team und leistest damit einen entscheidenden Beitrag zur steten Weiterentwicklung von Alasco.
- Du gestaltest die Prozesse für den tagtäglichen Umgang mit unsere Kunden in einem schnell wachsenden Unternehmen.

Dein Profil

- Du bist sehr empathisch, technisch versiert und zielorientiert im Umgang mit unseren Kunden.
- Du zeichnest Dich durch eine hohe Sozialkompetenz und exzellente Kommunikationsfähigkeiten aus.
- Du besitzt analytisches Denkvermögen, arbeitest strukturiert und hast eine schnelle Auffassungsgabe.
- Nice-to-have: Du hast bereits Erfahrung im B2B.

Warum Alasco?

Mit **Alasco** reduzieren wir die Kosten und Dauer von Bauprojekten durch die Vernetzung aller Beteiligten mittels Software. Wir digitalisieren den Prozess der Bauplanung und -ausführung durch eine Cloud-basierte Workflow-Plattform. Uns treibt an, der Gesellschaft bessere und kostengünstigere Immobilien zur Verfügung zu stellen.

- Wir leben eine Kultur des Vertrauens und der Eigenverantwortung. Jede Idee ist bei uns Willkommen.
- Deine persönliche Weiterentwicklung liegt uns am Herzen. Deswegen unterstützen wir Dich mit unserem Development-Budget bei Weiterbildungsmaßnahmen und Konferenzen.
- Der Meinungs austausch unserer Mitarbeiter ist uns wichtig. Kurze Kommunikations- und Entscheidungswege zeichnen unsere Arbeit aus.

Dann bewirb Dich jetzt unter [alasco.de/jobs](https://www.alasco.de/jobs) und werde Teil unseres Customer Success Team!