

---

## Customer Success Manager\*in (d/w/m)

### Unser Profil

Wir sind ein junges Tech-Unternehmen aus Ratingen, das sich auf die Fahne geschrieben hat, die Immobilienbranche zu digitalisieren. Mit unserer Quartiersapp bringen wir Information, Kommunikation und Services in urbane Stadtquartiere. Wir sind die digitale Seele für lebenswerte Immobilien.

Begleite uns auf unserer Reise, entwickle Dich gemeinsam mit uns weiter und lass uns zusammen Großes für die innovativen Lebenswelten der Zukunft bewirken!

### Deine Aufgaben

- » Du agierst als zentrale\*r Ansprechpartner\*in für unsere Kunden aus der Immobilienbranche über die gesamte Zusammenarbeit und baust eine vertrauensvolle Beziehung auf
- » Du trägst aktiv zum Erfolg unserer Kunden bei, indem Du sicherstellst, dass unsere Softwarelösung erfolgreich eingeführt und langfristig mit hohen Nutzungsquoten eingesetzt wird
- » Du verstehst das Geschäft unserer Kunden (Projektentwicklung, Quartiersentwicklung, Immobilienbewirtschaftung, Immobilienverwaltung) genauso gut wie unseres und bist so kompetente\*r Ansprechpartner\*in für unsere Kunden für alle Themen rund um die Digitalisierung und die Einführung einer Quartiersapp
- » Du verantwortest eigenständig Kundenprojekte von der App-Einführung bis zur langfristigen Betreuung unserer Kunden und agierst intern als „Anwalt des Kunden“

- » Du unterstützt unseren Team Lead Customer Success bei der Konzipierung von Kundenzufriedenheitsumfragen und Maßnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit

#### Das bringst Du mit

- » Erfahrung im Bereich Customer Success, Kundenbetreuung, Key Account Management und/ oder Projekt Management
- » Idealerweise Erfahrung im B2B-Software Bereich und/ oder im Umfeld der Immobilienwirtschaft
- » Affinität zum Thema Digitalisierung, Apps, Software
- » Ausgeprägte Fähigkeiten im Pflegen von Geschäftspartnerbeziehungen
- » Exzellente kommunikative und organisatorische Fähigkeiten
- » Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- » Sehr gute Kenntnisse in MS Office
- » Strukturierte, kundenorientierte und zuverlässige Arbeitsweise
- » Hands-on Mentalität, Motivation, Growth Mindset und Team Spirit

#### Unser Angebot an Dich

- » Ein dynamisches, motiviertes und lockeres **Team**
- » **Flache Hierarchien** und kurze Entscheidungswege
- » **Viel Gestaltungsfreiraum**, um eigene Ideen einzubringen und die Rolle zu entwickeln
- » **Weiterbildungsmöglichkeiten**
- » Eine **Arbeitskultur**, in der Du Dich wohlfühlen und weiterentwickeln kannst
- » Ein **Fitnessraum**, in dem Du Dich auspowern kannst
- » Ein wettbewerbsfähiges **Gehalt**
- » Flexible **Home-Office** Regelungen und Arbeitszeiten

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Sende uns Deine aussagekräftige Bewerbung inkl. frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellungen an: [bewerbung@animus.de](mailto:bewerbung@animus.de). Deine Ansprechpartnerin ist Katja Rademacher (Chief of Staff).

Animus GmbH, Europaring 60, 40878 Ratingen, Tel.: 02102-30 59 14, [www.animus.de](http://www.animus.de)