



telius.ai

Neu

Customer Success Manager (m/w/d) | KI-Startup

Frankfurt am Main, Deutschland (hybrid)

Angestellte/r

Produktmanagement

Bist du bereit für eine neue Herausforderung in einem innovativen und zukunftsorientierten Umfeld? Dann ist die Position als Customer Success Manager/in (m/w/d) bei telius genau das Richtige für dich!

Telius revolutioniert die telefonische Feldarbeit insbesondere in der Marktforschung durch den Einsatz von KI und Echtzeit-Audioverarbeitung. Als Unternehmen im Bereich Softwareentwicklung setzen wir auf digitale Automatisierungen und natürliche Stimmen, um Geschäftsprozesse neu zu definieren.

In deiner Rolle als Customer Success Manager/in bist du verantwortlich für die proaktive Betreuung und langfristige Bindung unserer Kunden. Du unterstützt sie bei der erfolgreichen Nutzung, um nachhaltige Erfolge sicherzustellen.

Bei uns stehen Fairness, Respekt und Leistung im Mittelpunkt. Hier hast du die Möglichkeit, deine Fähigkeiten zu entfalten, Verantwortung zu übernehmen und dich in unserer dynamischen Start-up-Atmosphäre schnell weiterzuentwickeln. Wenn du in einem schnelllebigen Unternehmen Großes bewirken willst, freuen wir uns darauf, von dir zu hören! Lass uns gemeinsam wachsen und die Zukunft der KI in Deutschland gestalten!

Aufgaben

- Zentrale/r Ansprechpartner/in für Kunden und Aufbau langfristiger Beziehungen.
- Unterstützung neuer Kunden bei der Implementierung unserer telius Lösung.
- Überwachung der Kundenzufriedenheit sowie Erstellung von Berichten, um Verbesserungspotenziale zu identifizieren.
- Analyse von Kundenfeedback und Nutzungsmustern.
- Durchführung von Workshops, um den Kunden eine effektive Lösung zu gewährleisten.

- Schnittstelle zwischen Kunden und internen Teams (z. B. Vertrieb, Produktmanagement).

Bisher keine CSM-Erfahrung? Quereinsteiger?

Während der Einarbeitung wirst du alles lernen, was du für die Ausführung deiner Aufgaben benötigst. Daher sind Vorkenntnisse im Bereich CSM nicht erforderlich.

Qualifikation

- **Kundenbeziehungen:** Ausgeprägte Fähigkeit, starke und vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden zu etablieren und zu pflegen.
- **Auffassungsgabe und Disziplin:** Schnelle Lernfähigkeit und die Fähigkeit, diszipliniert und zielorientiert zu arbeiten.
- **Kommunikationsfähigkeiten:** Starke Fähigkeiten in der Kommunikation, sowohl schriftlich als auch mündlich.
- **Analytische Fähigkeiten:** Fähigkeit, Nutzerverhalten zu analysieren, Trends und Chancen zu identifizieren sowie die Kunden-Kampagnen zu überwachen und zu optimieren.
- **Teamarbeit:** Ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit sowie eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise.
- Vorkenntnisse in der Kundenbetreuung sind von Vorteil, aber nicht notwendig.

Benefits

- **Startup-Atmosphäre:** Eine angenehme, dynamische Arbeitsumgebung, in der Kreativität und Innovation gefördert werden.
- **Abwechslungsreiche Aufgaben:** Vielseitige Tätigkeiten mit hoher Eigenverantwortung, bei denen du deine Ideen einbringen kannst.
- **Projekte bei namhaften Kunden:** Du arbeitest an spannenden Projekten und sammelst wertvolle Erfahrungen mit renommierten Unternehmen.
- **Steile Lernkurve:** Durch die enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen wirst du in kurzer Zeit wertvolle Kenntnisse und Fähigkeiten erwerben, um dich fachlich sowie persönlich weiterzuentwickeln.
- **Kurze Wege und schnelle Entscheidungen:** Profitiere von einer schnellen Kommunikation und Entscheidungsfindung, die es dir ermöglichen, direkt Einfluss auf

Projekte zu nehmen.

- **Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice:** Profitiere von flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten, inkl. entsprechender Ausstattung.
- **Modernes Office:** Ein modernes Büro im Herzen von Frankfurt, das für ein angenehmes Arbeitsumfeld sorgt.
- **Fitnessstudio Membership:** Mit WELLPASS erhältst du Zugang zu über 6.000 Sport- und Wellnessangeboten deutschlandweit.
- **Corporate Benefits:** Erhalte Rabatte bei über 600 attraktiven Unternehmen und profitiere von exklusiven Vorteilen.
- **Firmenevents:** Wir veranstalten regelmäßig tolle Firmenevents, um den Teamgeist zu stärken und den Arbeitsalltag abwechslungsreich zu gestalten.

Nutze die Chance, Teil eines innovativen Software-Startups zu werden! Als Customer Success Manager/in (m/w/d) bei telius kannst du die Zukunft der KI-gestützten Kommunikation gestalten. Bewirb dich noch heute!



telius.ai



1-10 Mitarbeitende



Softwareentwicklung



Webseite



LinkedIn

WIR NUTZEN **JOIN**