



DP CONSULTING

— Human Resources since 2008 —

Custom Success Manager (m/w/d)

Arbeitsort: Zürich (Stuttgart optional)

Unser Auftraggeber bietet ein neurowissenschaftliches und KI-gesteuertes Framework, mit dem Führungskräfte aus aller Welt innerhalb kürzester Zeit bahnbrechende Innovationen und Ideen entwickeln können. Die potenziellen Kunden bestehen aus erfolgreichen Unternehmen mit mehr als 1'000 Mitarbeitenden.

Zur Verstärkung für die Betreuung des internationalen Marktes suchen wir für den Standort Zürich oder Stuttgart (DE) im Mandat eine/n

Kommentiert [DP1]: Internationaler Markt ist - Deutschland, Österreich, Schweiz, Holland - stimmt diese Aussage

Custom Success Manager (m/w/d)

Ihre vielfältigen Aufgaben:

Mit Ihrem aussergewöhnlichen Talent für Kundenbeziehungen verhelfen Sie Unternehmen mit herausragenden Innovationen zum Erfolg. Dabei identifizieren Sie Geschäftsmöglichkeiten und erkunden die Bedürfnisse der potenziellen Kunden in Online-Anrufen oder bei Besuchen. Unterstützt werden Sie dabei von internen Experten – sowohl bei Präsentationen als auch bei Fragen von Kunden oder Interessenten. Ihre Ansprechpartner auf Kundenseite umfassen Vizepräsidenten, Direktoren oder Chief Innovation Officer. Das High-Touch-Verkaufsmodell ermöglicht es, ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Hoffnungen der Kunden zu erlangen und ihnen zu langfristigem Erfolg zu verhelfen.

Ihre Aufgaben als Customer Success Manager umfassen:

- Sie identifizieren und akquirieren spannende Unternehmen in Deutschland, Schweiz, Holland, Österreich.
- Sie recherchieren die notwendigen Kundeneinblicke, um deren möglichen Nutzen aus der Zusammenarbeit zu beurteilen.
- Sie arbeiten mit Top-Innovationsexperten zusammen und ziehen sie bei Bedarf hinzu.
- Sie stellen sicher, dass die Kunden erfolgreich innovieren.

Diese Benefits erwarten Sie:

- Auswahl des Arbeitsortes: Zürich oder optional Stuttgart möglich
- Möglichkeit, teilweise von Zuhause zu arbeiten
- Überdurchschnittliches und leistungsorientiertes Einkommen
- Hervorragende Aufstiegsmöglichkeiten
- Eigenes Firmenfahrzeug
- Stock Option Plan
- Sicherer Job in einem schnell wachsenden Unternehmen mit zahlreichen geplanten Standorten weltweit
- Lockere Arbeitsatmosphäre, moderner Teamgeist

Deshalb sind Sie ideal für diese Position:

Sie lieben es, jeden Tag dazuzulernen. Ausserdem brennen Sie für eine einzigartige Innovationslösung, die so nirgends auf der Welt verfügbar ist. Sie haben den richtigen Riecher, wenn es um potentielle Kunden geht. Und wissen, wie Sie diesen die ideale Lösung verkaufen. Gewinnbringend, sowohl für den Kunden als auch für das Unternehmen. Sie agieren als



DP CONSULTING

— Human Resources since 2008 —

Netzwerker und Partner zwischen den Parteien. Dank Ihrer internationalen Vertriebserfahrung von Investitionsgütern im sechsstelligen Bereich agieren Sie eloquent und unkompliziert. Ihre schnelle Auffassungsgabe und Ihre exzellenten Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch runden Ihr Profil ab. Bestehende Erfahrung im Bereich SaaS ist von Vorteil.

Sie sind die richtige Person für diese attraktive Position mit viel Gestaltungsspielraum?

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Lohnvorstellungen) mit Foto per E-Mail an bewerbung@dp-consulting.ch. Wir freuen uns auf Sie!

DP Consulting AG
Blegistrasse 1
6343 Rotkreuz
+41 41 790 77 01