



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir:

Customer Success Manager (m/w/d)

80 – 100 %, per sofort oder nach Vereinbarung

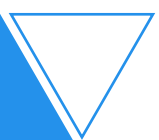
Deine No-Code-Karriere startet hier!

Du bist eine **zuverlässige, selbstständige** und **technisch affine** Person, die darauf brennt, die Entwicklung eines jungen und dynamischen Unternehmens aktiv mitzugestalten? Dann suchen wir genau Dich!

Als **Customer Success Manager** (m/w/d) wirst Du eine Schlüsselrolle dabei spielen, starke Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen, ihre Bedürfnisse zu verstehen und ihren Erfolg mit unseren No-Code-Tools sicherzustellen.

Dein Profil

- Du bringst mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im B2B Customer Success Management, Key Account Management oder in der Kundenbetreuung mit, idealerweise im SaaS-Umfeld.
- Du bist stark im Stakeholder-Management und vermittelst sicher zwischen Schlüsselkunden, Führungsebene und operativen Anwendern.
- Für dich sind Eigeninitiative, eine schnelle Auffassungsgabe und Anpassungsfähigkeit in einer dynamischen Technologieumgebung selbstverständlich.
- Mit Freude stellst Du Dich neuen Herausforderungen und arbeitest gerne in einem Team.
- Du besitzt ausgezeichnete Kommunikations-, Präsentations- und zwischenmenschliche Fähigkeiten.





Deine Aufgaben

- Du steuerst eigenverantwortlich dein zugeteiltes Kundenportfolio. Als strategischer Berater ist dein Fokus der nachhaltige Kundenerfolg und die langfristige Bindung.
- In enger Zusammenarbeit mit den Kunden treibst du No-Code-Lösungen voran, die den Anforderungen des Kunden optimal entsprechen.
- Als zentraler Ansprechpartner vermittelst du zwischen den verschiedenen Stakeholdern vom Management bis zu den Power-Usern.
- Du leitest Schulungen und Coachings zur effektiven Nutzung der Tools, um die Produktakzeptanz bei den Anwendern zu maximieren.
- Du identifizierst Potenziale für den Ausbau der Zusammenarbeit und gibst Kundenfeedback strukturiert an die Produktentwicklung weiter.

Unser Angebot

- Grosse Selbstständigkeit und abwechslungsreiche Tätigkeiten sowie eigene Projekte.
- Ein junges und dynamisches Arbeitsumfeld in einem innovativen und wachsenden Unternehmen.
- Platz für Feedback und Selbstverwirklichung deiner beruflichen Ziele.
- Flexible Arbeitszeiten an einem modernen und lebendigen Arbeitsplatz, mit bis zu 40 % Homeoffice-Möglichkeit.
- Büro nur 10 Gehminuten vom Bahnhof Sirnach entfernt. Parkplatz ist vorhanden.
- Mitarbeit und aktive Mitgestaltung in einem innovativen Unternehmen.
- Gratis Kaffee, Snacks und eine gute Arbeitsatmosphäre sind garantiert.

Falls Du eine team- und kundenorientierte Persönlichkeit mit Unternehmergeist und einem gewissen "Drive" bist, dann freuen wir uns über Deine Bewerbungsunterlagen. Fülle dazu einfach das Formular aus.

BEWIRB DICH JETZT!

 **Blinno**



jobs@blinno.ch



+41 71 560 56 90



Zum [Formular](#)