



Wir suchen Dich!

Customer Success Manager

Deine Aufgaben

Als Customer Success Manager bei Assemblio kümmerst du dich um das, was für uns am wichtigsten ist: unsere Kunden. Du bist verantwortlich für Onboarding-Projekte mit breiten Stakeholder-Gruppen, für die Einhaltung der Kundenzufriedenheit sowie für den strategischen Ausbau der Partnerschaften mit unseren Kunden.

Du arbeitest eng mit dem CCO und CTO, dem Produktmanagement und dem Marketing zusammen, um unseren Kundenstamm weiterzuentwickeln und nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen.

- Du verantwortest und steuerst dein Kundenportfolio ganzheitlich: vom Onboarding und Rollout bis zur Definition von Meilensteinen und der Erweiterung von Partnerschaften
- Du baust starke Netzwerke innerhalb der Kundenorganisationen auf und präsentierst Business-Potenziale gegenüber C-Level- und anderen zentralen Stakeholdern
- Du etablierst strukturierte Feedback-Formate und sorgst dafür, dass Kundenfeedback direkt in die Weiterentwicklung unseres Produkts einfließt
- Du entwickelst Referenzkunden in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing und organisierst Anwenderberichte von der Konzeption über die Erfolgsmessung bis zur Präsentation vor unterschiedlichen Zielgruppen

Dein Profil

Du baust gemeinsam mit uns etwas Großes auf: Du übernimmst Verantwortung für den Erfolg unserer Kunden und wirst zu einem zentralen Treiber unseres Wachstums. Durch ein tiefgreifendes Verständnis der Ziele unserer Kunden und dem konkreten Mehrwert unserer Lösung stellst du eine hohe Akzeptanz, eine reibungslose Einführung und messbare Weiterentwicklung der Partnerschaften sicher.

Deine Arbeit entwickelt zufriedene Kunden zu langfristigen Partnern und strategischen Fürsprechern unserer Lösung.

Das bringst du mit:

- **Manufacturing-DNA:** Du hast in oder eng mit Fertigungsunternehmen gearbeitet (z.B. Industrial Engineering, Prozess- oder Produktions-/Montageplanung, Operational Excellence oder als Berater für Industriekunden). Du verstehst, wie Produktionsunternehmen ticken und wie Entscheidungen auf dem Shopfloor und im Engineering getroffen werden.
- **Übersetzer zwischen Business und Technik:** Du kannst komplexe Kundenrealitäten (Prozesse, Systeme, Restriktionen, Stakeholder) in klare fachliche und technische Anforderungen übersetzen. Die daraus abgeleiteten internen und externen Aktionspläne treibst du bis zur Fertigstellung voran.
- **Onboarding-Builder:** Du führst Onboardings nicht nur durch, sondern gestaltest reibungslose und skalierbare Onboarding-Prozesse, die eine kurze Time-to-Value als Ziel haben.
- **Sicher im Umgang mit Integrationen:** Du kannst Aufgaben rund um Systemintegrationen (z. B. ERP/PLM/MES, Datenmapping, APIs) koordinieren oder vorantreiben. Du musst kein Vollzeit-Entwickler sein, sprichst aber fließend „Tech“ und kannst zwischen Kunden-IT und internen Teams vermitteln.
- **Projektleitung über Stakeholder hinweg:** Du fühlst dich in komplexen Umgebungen wohl und schaffst es, Produktion, Engineering, IT, Qualität und Management zielgerichtet zu koordinieren.
- **Builder-Mindset:** Du bist hands-on, pragmatisch und fühlst dich auch in neuen Situationen wohl. Du schaffst Struktur, wo noch keine ist, und übernimmst gerne Aufgaben in einem schnell wachsenden Team.
- **Ausgeprägte Kundenorientierung:** Du kannst zwischen operativem Problemlöser und strategischem Sparringspartner wechseln und hast Freude daran, Kunden zum Erfolg zu verhelfen.
- **Sprachkenntnisse:** Du sprichst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau und verfügst über sehr gute Englischkenntnisse.

Nice to have:

- Erfahrung im Bereich Customer Success / Account Management in einem Start-up- oder Scale-up, idealerweise mit komplexen B2B-SaaS-, Enterprise-Kunden oder Deep-Tech-Produkten
- Vertrautheit mit typischen Systemlandschaften in der Fertigungsindustrie (ERP/PLM/MES) sowie Methoden des Industrial Engineering

Warum Assemblio?

Assemblio setzt mit seiner KI-Software neue Maßstäbe in der Fertigungsindustrie. Entwickelt am Fraunhofer-Institut mit führenden Wissenschaftlern.

Unsere Lösung sichert die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Fertigungsunternehmen, indem sie ein zentrales Problem in der Produktion beseitigt, das jährlich Kosten in Millionenhöhe verursacht.

Bereits heute vertrauen uns mehrere DAX- und MDAX-Konzerne. Jetzt starten wir in die nächste Wachstumsphase und suchen Top-Talente!

Deine Chance: Übernimm Verantwortung, treibe unsere GTM-Motion voran und gestalte aktiv die nächste Erfolgsgeschichte mit.

- **Innovatives Deep-Tech Produkt:** Du vermarktest kein weiteres SaaS-Tool, sondern eine unternehmensreife Lösung. Entwickelt von führenden Köpfen im Bereich Montageprozessplanung und KI. Ein Produkt mit echtem technologischem Vorsprung und Alleinstellungsmerkmal im Markt.
- **Starke Marktnachfrage:** Selbst in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten kommen führende Industrieunternehmen auf uns zu. Mit bestehenden Partnerschaften zu globalen Akteuren ist die Nachfrage eindeutig.
- **Lösung von Problemen im Millionenbereich:** Unsere Software löst entrnale Herausforderungen, die unseren Kunden jährliche Einsparungen in Millionenhöhe ermöglichen. Das ist kein „Nice-to-have“, sondern ein Vertriebsansatz, der direkte und messbare Wertschöpfung belegt.

Warum du Teil von uns werden solltest:

- **Karrierechancen:** Wir fangen gerade erst an! Dein Einstieg jetzt bedeutet, du gehörst zu den Ersten, die das Unternehmen mitgestalten und hast direkten Einfluss auf deine Rolle, deine Karriere und die Zukunft von Assemblio.
- **High-Performance-Kultur:** Wir setzen uns immer wieder ambitionierte Ziele und wachsen jeden Tag über uns hinaus! Du arbeitest direkt mit dem Management und erfahrenen Führungskräften im Vertrieb zusammen, die bereits Start- und Scale-ups aufgebaut haben, und hebst dabei deine GTM- und Sales-Fähigkeiten auf das nächste Level.

Bei uns bekommst du:

- **Dein Team:** Dich erwartet ein motiviertes, innovatives Team, das hochmotiviert daran arbeitet, Assemblio zu skalieren, aber auch gerne gemeinsam lacht und feiert, ob bei Game Nights oder Team-Ausflügen.
- **Deine Gesundheit & Erholung:** Bei uns sollst du nicht nur leisten, sondern auch regenerieren. Deshalb bieten wir faire Urlaubstage und flexible Arbeitszeiten, damit du dich erholen und mit voller Motivation zurückkommen kannst. Wir legen Wert auf Balance, gegenseitige Unterstützung und ein Umfeld, in dem du dich langfristig wohlfühlst.
- **Dein Setup:** Wir statten dich mit allem aus, was du brauchst, um erfolgreich zu sein, von leistungsfähiger Hardware bis hin zu modernen Tools, die deinen Arbeitsalltag erleichtern.
- **Dein Büro:** Arbeite in einer modernen Umgebung, das auf Zusammenarbeit und Inspiration ausgelegt ist. Unser Büro ist der Ort, an dem Ideen geboren, Strategien geschmiedet und Erfolge gefeiert werden. Deine Ideen sind dabei nicht nur willkommen, sie sind entscheidend für unseren gemeinsamen Erfolg.

Lust, Teil unseres Teams zu werden?
Dann melde dich bei uns — ganz
unkompliziert:

✉ info@assemblio.de

☎ +49 711 96889995

📍 Kreuznacher Str. 58, 70372 Stuttgart