

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

**- WERDE TEIL DES PART-TEAMS -**

**Stelle Dich beruflichen Herausforderungen und werde Teil der PART-Community.**

**Seit über 30 Jahren machen wir Chemie, Lebensmittel- und Kosmetik-Betriebe smarter und optimieren die individuellen Unternehmensabläufe unserer Kunden in der Prozessindustrie.**

**Arbeite gemeinsam mit erfahrenen Kollegen im Team und lass uns gemeinsam einen Erfolgsweg formen.**

**Profitiere von dem tollen Umfeld eines agilen Unternehmens, welches für seine Mitarbeiter da ist, sich um die individuellen Belange kümmert und persönlich, ehrlich und zielorientiert handelt.**

**Lass uns gemeinsam die Zukunft gestalten.**

**- von Mensch zu Mensch -**



# Customer Success Manager (m/w/d)

## - UNSERE BENEFITS -



Mitarbeiter-Events



betriebliche  
Altersvorsorge



Parkplatz



Coaching



Gute  
Verkehrsanbindung



Homeoffice



Fortbildungen



Kaffee/Tee und  
andere Getränke



flexible  
Arbeitszeiten



Gesundheitsmaßnahmen



Essenszulage



Gutes Arbeitsklima



bezahlte  
Ausbildungsmöglichkeiten



Firmenwagen



Mitarbeiter-Bike



Mitarbeiter-Handy

# Customer Success Manager (m/w/d)

## DEINE MISSION

### **Kundenbeziehungen & Betreuung**

- Du bist zentraler Ansprechpartner für unsere Bestandskunden und baust langfristige Partnerschaften auf.
- Du begleitest die Kunden nach Vertragsabschluss durch einen strukturierten Onboarding-Prozess, stellst ein erfolgreiches Produktverständnis sicher.

### **Proaktive Beratung**

- Du analysierst die Nutzung und Bedürfnisse unserer Kunden, leitest Handlungsempfehlungen ab und erläuterst Funktionen, Upgrades oder Best Practices.
- Du sorgst dafür, dass die technologischen Lösungen optimal eingesetzt werden – sowohl technisch als auch wirtschaftlich.

### **Strategische Entwicklung & Upselling**

- Du erkennst Cross- und Upselling-Potenziale und unterstützt bei der Entwicklung individueller Kundenstrategien.
- Du begleitest den Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss und unterstützt gezielt beim Wachstum einzelner Accounts.

# Customer Success Manager (m/w/d)

## DEINE MISSION

### Marktanalysen & Kunden-Insights

- Du behältst Entwicklungen in der Prozessindustrie (z. B. Chemie, Lebensmittel, Kosmetik und Pharma) im Blick und identifizierst frühzeitig neue Potenziale für unsere Kunden und unsere Lösungen.
- Durch die gezielte Auswertung von Kundenfeedback und Nutzungsdaten leitest du konkrete Maßnahmen zur Optimierung unserer Services ab und trägst so aktiv zur Weiterentwicklung bei.

### Team & interne Zusammenarbeit

- Du arbeitest eng mit Vertrieb, Support und Produktentwicklung zusammen, um kanalübergreifend für die Kunden da zu sein.
- Der regelmäßige Austausch mit Kollegen ermöglicht dir gezielte Weiterentwicklung im Team.

# Customer Success Manager (m/w/d)

## DEIN PROFIL

- **Berufserfahrung**

im Kundenservice, Account Management oder SaaS-/B2B-Umfeld; idealerweise mit Erfahrung erklärungsbedürftiger Produkte und/oder in der Prozessindustrie.

- **Kommunikationsstärke**

Empathie und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick.

- **Technisches Verständnis**

Kenntnisse im Umgang mit Softwarelösungen wie CRM/ERP vorhanden.

- **Analytisches Arbeiten:**

Du erkennst Muster in Nutzungsdaten und leitest daraus Optimierungen ab.

- **Eigeninitiative & Ergebnisorientierung**

Du arbeitest selbstständig, lösungsorientiert und bist proaktiv.

- **Teamplayer:**

Du teilst Wissen und arbeitest gerne bereichsübergreifend zusammen.

# Customer Success Manager (m/w/d)

## DEINE CHANCEN

- Zusammenarbeit mit einem dynamischen Team
- Spannende Projekte national und international
- Know-How Aufbau und Erweiterung Deiner Kompetenz
- Beziehungen zu Software Herstellern
- Blick in andere Lösungen
- Erfolgsorientiertes Einkommenssystem
- Flexibilität mit Eigenverantwortung

**HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?  
DANN MELDE DICH NOCH HEUTE BEI UNS!**

**PART Business Solution GmbH**  
**Frau Jutta Frommherz**  
**Unterer Talweg 46**  
**86179 Augsburg**  
**Tel: 0821 - 80 80 250**  
**jutta.frommherz@part.de**

