

Customer Success Manager (m/w/d)

Wir suchen eine*n Customer Success Manager*in für die Verstärkung unseres Teams in Karlsruhe für den Vertrieb in Zentraleuropa. Begleiten und unterstützen Sie unsere Kunden vom ersten Proof-of-Value bis zur regelmäßigen Verlängerung und Erweiterung der von uns bereitgestellten Softwarelösung.

Wer sind wir?

Bei der Mission die Produktion zu revolutionieren, verwandeln wir Daten in Wissen.

Wir sind ein internationales Data-Science-Unternehmen, spezialisiert auf selbstlernende Systeme und KI, zur Datenanalyse und Zustandsprädiktion in komplexen Systemen.

2011 aus dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) heraus gegründet, beschäftigen wir uns am Standort Karlsruhe mit der Entwicklung und Implementierung von KI-Lösungen vom Embedded Gerät bis zur Cloud-Anwendung.

Unsere Stärke liegt dabei in der Entwicklung und Anwendung von maßgeschneiderten Algorithmen zur Verarbeitung von Sensor- und Maschinendaten (Industrie 4.0). Den Fokus legen wir immer auf ressourcenschonender Programmierung und einer lückenlosen Integration in bestehende Steuerungs- und Kontrollsoftware.

Unsere Erfolge finden sich in zahlreichen Branchen, von Medizintechnik und Luftfahrt über Gebäudetechnik und Energieversorgung hin zu Verkehrsunternehmen und nicht zuletzt dem Maschinenbau. Zu unseren Kunden zählen Kleinstunternehmen genauso wie große internationale Industriekonzerne.

Was erwartet Sie?

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Mitarbeit in spannenden, internationalen Projekten in einem ambitionierten und schnell wachsenden Unternehmen mit modernster Arbeitsumgebung und den Benefits eines erfolgreichen Startups inklusive der Möglichkeit der Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmenserfolg.

Ihre Aufgaben:

- Konzeption und Umsetzung einer erfolgreichen Key Account Strategie und führen Sie sie aus, um Umsatzziele zu erreichen und die Wachstumsziele mithilfe von Vertriebsinitiativen aufrechtzuerhalten
- Pflege einer guten Kundenbeziehung zu unseren Stammkunden
- Unterstützung des Kunden bei Problemen mit dem Account und den Systemen in seiner Fabrik
- Koordinierung des Angebotsprozesses und der Angebotserstellung



- Präsentation der neuen Features bei den Bestandskunden
- Planung und Abstimmung von klassischen und digitalen Werbemaßnahmen mit den Kollegen (m/w/d) und der Geschäftsführung

Was erwarten wir?

- Abgeschlossenes Studium in BWL oder ein Studium mit ähnlicher Ausrichtung
- Technische Affinität und Interesse an KI-basierten Algorithmen und Softwareprodukten und deren Anwendungsbereichen im B2B-Bereich
- Sehr gute verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeit in deutscher und englischer Sprache
- Erste Erfahrung im Vertrieb von Cloudsoftware und/oder Softwareentwicklungsdienstleistungen
- Interesse an Algorithmen der Sensorfusion (z.B. Kalman-Filter, UKF) und Maschinellen Lernverfahren (z.B. neuronale Netze, Deep Learning, One-Shot Learning)
- Strukturierter und lösungsorientierter Arbeitsstil, ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Teamfähigkeit
- Eigenverantwortung, Zuverlässigkeit und hohes Qualitätsbewusstsein
- Das Verständnis der Produktentwicklungsprozesse ist von Vorteil

Unser Angebot!

- Optimale Einarbeitung und Übernahme abwechslungsreicher Aufgaben mit viel Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien, Zusammenarbeit auf Augenhöhe, Raum für neue Ideen
- Entfaltungsmöglichkeiten durch eigenverantwortliches Arbeiten, vielfältige Feedback- und Networking-Möglichkeiten, soziale Verantwortung und nachhaltiges Handeln
- Attraktiver moderner Arbeitsplatz in einem wachsenden Unternehmen mit sehr guter Verkehrsanbindung in Karlsruhe
- Modernes Arbeiten mit der Möglichkeit zum flexiblen Wechsel zwischen Homeoffice und Präsenz
- Regelmäßige Team Events und kostenlose Getränke: Wasser, Tee, Kaffee

Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an: career@knowtion.de

Ihre Bewerbung richten Sie bitte direkt an die Geschäftsführer:

Hr. Dr. Frederik Beutler, Hr. Vesa Klumpp und Hr. Dr. Thomas Kopfstedt

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne unter Telefon: +49 721 486 995-10 zur Verfügung.

