

WE ARE HIRING!
Technical Key Account Manager (w/m/d)
 für die Region DACH!

"Most magnificent startups in Munich"

– siliconrepublic.com

LOYALTY PRIME

Wir sind ein etabliertes Top Start-up in München und verstärken aktuell unser Onboarding- und Technical-Account-Management-Team. Als rasch wachsender Anbieter einer innovativen SaaS-Loyalty-Plattform suchen wir Unterstützung bei der nationalen und internationalen Kundenbetreuung. Wenn Du Lust hast, unser effektives Wachstum erfolgreich mitzugestalten und am Vertriebs Erfolg direkt zu partizipieren, bewirb Dich jetzt bei uns.

Werde Teil der Erfolgsgeschichte eines der "Most magnificent start-ups in Munich" (lt. siliconrepublic.com) als unser

Technical Key Account Manager (w/m/d) für die Region DACH!

AUFGABEN

- Fachliche und technische Beratung von Kunden als Schnittstelle zwischen Business und Technologie
- Analyse der Kundenbeziehungen und Erstellung eines passgenauen Kundenbindungsprogramms mit und für den Kunden
- Verantwortung für Anforderungserfassung und -management sowie Überführung der Kundenanforderungen in Produktanforderungen bei gleichzeitigem Mapping der Kundenanforderungen mit bestehender Funktionalität
- Dokumentation der Produktanforderungen und Entwicklung von Lösungskonzepten gemeinsam mit dem internationalen Entwicklungsteam
- Analyse der Business- und IT-Anforderungen hinsichtlich der optimalen Integration und Nutzung der SaaS-Loyalty-Plattform beispielsweise in Salesforce, Microsoft, SAP, Zendesk, Adobe, Marketo u. a.
- Projektleitung und -management bei der Implementierung inklusive Steuerung der einzelnen Schritte, um den Projekterfolg sicherzustellen

ANFORDERUNGEN

- Umfangreiche praktische Erfahrungen in den Bereichen Business-Analyse, Anforderungsmanagement, Produktmanagement oder Technical Consulting
- Solider Hintergrund aus dem Bereich IT/Technik/Software sowie analytisches Denkvermögen
- Hohe Beratungs- und Lösungskompetenz sowie Durchsetzungsvermögen
- Hohe Motivation und Belastbarkeit, Durchhaltevermögen sowie Spaß, in einem fordernden und pulsierenden Umfeld mitzumischen
- Hervorragenden Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie souveränes Auftreten
- Reisebereitschaft für Kundentermine in DACH und in seltenen Fällen im weiteren europäischen Ausland
- Hervorragende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute Kenntnisse im Umgang mit CRM- und ERP-Systemen, Kampagnenmanagementsystemen sowie MS Office (vor allem PowerPoint und Excel)

BENEFITS

- Ein attraktives Vergütungsmodell sowie Wissensaustausch mit renommierten Branchenprofis für kontinuierliche Weiterentwicklung
- Ausübung einer anspruchsvollen Schlüsselrolle, mit der Chance das weitere Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens nachhaltig zu beeinflussen
- Räume in zentraler Münchner Lage mit Start-up-Atmosphäre innerhalb eines erfolgreichen, hoch motivierten und internationalen Teams
- Eine angenehm offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien, in der Erfolge gemeinsam im Team gefeiert werden
- Viel Gestaltungsspielraum, um Deine Kreativität erfolgreich einzubringen
- Die Möglichkeit durch eine der besten Loyalty-Plattformen weltweit an der positiven Geschäftsentwicklung Deiner renommierten Kunden mitzuwirken
- Die Chance, in einem dynamischen, erfolgreichen sowie fordernden Umfeld zu arbeiten und unser Headquarter mit aufzubauen

INTERESSIERT?

BEWIRB DICH JETZT HIER

mit Deinem Lebenslauf. Bitte erläutere uns Deine Motivation in einem Anschreiben inklusive Deiner Gehaltsvorstellung sowie Verfügbarkeit. Für Fragen vorab wende Dich gerne an Ursula Jocham über careers-germany@loyaltyprime.com oder unter +49 89 809 135748.

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen!



HAUPTBÜRO

Loyalty Prime Germany GmbH
 Landsberger Straße 110
 80339 München, Deutschland

ANDERE GLOBALE BÜROS

Büro UK: Loyalty Prime Ltd.
 Büro Asia: Loyalty Prime India Pvt. Ltd.