



**Quanos ist ein Softwareunternehmen bestehend aus Experten, die Produkte und Lösungen für After-Sales, Service und Technische Dokumentation entwickeln. Wir begleiten unsere Kunden seit über 30 Jahren bei der Digitalisierung ihrer Prozesse und bieten ihnen ein breites Leistungsportfolio an modernen Cloud- und On-Prem-Produkten. Die Produkte der Quanos-Gruppe werden weltweit von mehr als 1.200 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie von Hidden Champions verschiedener Industrien genutzt. Unseren Erfolg als Marktführer im Raum D-A-CH verdanken wir unseren 280 engagierten Mitarbeitenden. Werde auch du Teil unserer Q-ommunity, die sich der „Passion for Smart Information“ verschrieben hat.**

**Du hast Erfahrung im SaaS Umfeld, bist Hands-on und willst gemeinsam mit uns mehr erreichen?**

**Top – wir sind auf der Suche nach Unterstützung für unser großartiges Customer Success Management Team**

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

### Deine Aufgaben:

Auf unserem Weg in die Cloud suchen wir dich als leidenschaftlichen und talentierten Customer Success Manager, der im Team operativ unsere Kunden zu langfristigen Fans macht.

- Deine Mission – Zufriedene Kunden, sichere Subskription Umsätze (ARR): Du managst umfassend, aktiv und nachhaltig die Beziehungen zu unseren InfoTwin Kunden. Vom Onboarding über den Ausbau des InfoTwin beim Kunden zu einer langfristigen Bindung.
  - Onboarding - Du sorgst dafür, dass neue Kunden gut ankommen und direkt loslegen können.
  - Ausbau - Chancen und Potenziale identifizierst du und machst unsere Kunden mit weiteren Produkten und Neuentwicklungen von Quanos bekannt.
  - Aktive Bindung - Du bist nah dran an den Kunden und bleibst auf dem Laufenden.
- Teamplay – Enge Zusammenarbeit mit den Quanos Bereichen wie Sales, Support, Prof, Services, Product Management
- Make it Better, Faster, Stronger – Du arbeitest daran mit, Prozesse und Abläufe im Sales Bereich stetig zu verbessern und effizienter zu gestalten.

### Das solltest du mitbringen:

Im B2B-Softwareumfeld hast du mehrjährige Erfahrungen im Customer Success oder in einer vergleichbaren Rolle im SaaS Umfeld gesammelt

- Idealerweise verfügst du über fundierte Fachkenntnisse in den Bereichen Technische Redaktion, Content Delivery und/oder elektronischen Ersatzteilkatalogen sowie den zugehörigen Daten und Prozessen. Grundlegendes Wissen in Bezug auf BOM-Stücklisten, 3D-Formate, XML, XSLT und/oder GraphQL sowie in der Arbeit mit Identity Providern ist von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit komplexen Sachverhalten zur zielgerichteten Herleitung von Vorgehensweisen und Entscheidungen
- Du hast ein Händchen für Aufbau und Pflege vertrauensvoller Kundenbeziehungen durch Zuverlässigkeit und professioneller Kommunikation
- Du bist es gewohnt mit einem stetig wachsenden Produkt in einem dynamischen Arbeitsumfeld selbstständig und produktiv zu arbeiten
- Wenn dir etwas nicht klar ist, zögerst du nicht, Unterstützung von einem hilfsbereiten Quanauten zu suchen oder dich selbstständig in das Thema einzuarbeiten
- Für dich gehen Ehrlichkeit, Kundenzufriedenheit und Vertrieb Hand in Hand
- Du bringst verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse mit

### Das erwartet dich sonst noch bei Quanos:

- Flache Hierarchien mit einem DU vom Azubi bis zum Management
- Ein innovatives und agiles Arbeitsumfeld
- Mobiles Arbeiten und flexible Arbeitszeiten
- Talent Development in einem Unternehmen mit viel Zukunftspotential
- Regelmäßige Events und fun@work
- Viele weitere (Feel-)Goodies

### Das macht uns aus:

Im Quanos Team arbeitest du mit hochmotivierten Kollegen, auf Augenhöhe – in einer freundlichen und kollegialen Atmosphäre. Unsere Unternehmenswerte LEADING, DEDICATED, CONNECTED werden von unseren Mitarbeitenden gelebt

### Deine Bewerbung sendest Du bitte an:

Quanos Solutions GmbH, E-Mail: [jobs@quanos.com](mailto:jobs@quanos.com) oder du verwendest unser Bewerbungsformular:

