

Du willst an der Lösung einer der größten Herausforderungen unserer Generation mitarbeiten?

Das Pensionsproblem - ähnlich wie der Klimawandel - wird langsam größer und oft erst deutlich, wenn es zu spät ist. Das muss nicht sein!

FINABROs Mission ist es jedem zu helfen, das Richtige zu tun – für einen angenehmen und sicheren Ruhestand in der Zukunft. Als Startup im Bereich der digitalen betrieblichen Altersvorsorge sind wir auf starkem Wachstumskurs. Wir sind heute 30 MitarbeiterInnen, sind soeben am deutschen Markt eingestiegen und haben einen ambitionierten Wachstumsplan.

Wir lieben, was wir tun – und wir lieben unser Team. Werde auch du ein Teil davon und hilf uns dabei, eine der größten Herausforderungen unserer Generation zu lösen.

Customer Success ManagerIn

JETZT BEWERBEN

Vollzeit - m/w/d
Ort: Berlin oder Wien

In dieser Rolle

... bist du für die erfolgreiche **Einführung der betrieblichen Altersvorsorge** mit der FINABRO Software bei unseren KundInnen zuständig. Du erhältst deinen eigenen KundInnenstamm und fungierst als **Projekt- und Account ManagerIn**. Dabei sind Empathie und Spaß im direkten KundInnenkontakt genauso wichtig wie ein gewisses Maß an Kreativität – denn jede Kundschaft ist anders und deine Aufgabe ist es, den Schlüssel zu finden, um jedes Projekt zum Erfolg zu führen.

An deiner Seite hast du ein erfahrenes Team aus bAV ExpertInnen, Operations Gurus und Customer Service SpezialistInnen. Deine Ideen zur **stetigen Verbesserung der Customer Experience** entlang unserer Customer Journey diskutierst du direkt mit unserem Produkt Team. Das große Ziel, unsere KundInnen erfolgreich zu machen und so vielen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern Zugang zu einer betrieblichen Altersvorsorge zu ermöglichen, ist dein Nordstern

Dein Verantwortungsgebiet

- Du **übernimmst Arbeitgeber-KundInnen** von unserem Sales Team und betreust diese eigenverantwortlich vom Kick-off Termin bis zum erfolgreich durchgeführten Projekt
- Dabei bereitest du **KundInnentermine** selbständig vor, führst diese durch und passt den Einsatz unserer Software individuell an die KundInnensituation an
- Die Zusammenarbeit mit Sales, Operations und Customer Service ist zentraler Bestandteil deiner Arbeit – denn du bist **end-to-end verantwortlich für den Projekterfolg** in deinem KundInnen-Portfolio
- Dein Erfolg misst sich ultimativ am erzielten Umsatz, bedeutet: daran, wie viele ArbeitnehmerInnen ein Vorsorge-Produkt abschließen – wir möchten die **Durchdringungsrate** (Conversion Rate) mit deiner Hilfe stetig **steigern**
- **Deine Ideen sind gefragt:** Input an unser Produkt Team und für unser Customer Success Playbook sind nicht nur möglich sondern absolut erwünscht

Was Du mitbringen solltest (oder zumindest so viel wie möglich davon):

- **Ausbildung & Berufserfahrung:** Für diese Rolle gibt es keine harten Ausbildungskriterien. Auch wenn Interesse am Finanzdienstleistungs- und Versicherungs-Umfeld sehr von Vorteil sind, sind deine Lernbereitschaft, dein Sales Mindset und deine zwischenmenschlichen Fähigkeiten viel wichtiger.
- **Ausgeprägte KundInnenorientierung:** Du liebst es, KundInnen glücklich zu machen – dazu gehören die Freude an der proaktiven Kontaktaufnahme und ein gewisses Maß an Strukturiertheit.
- **Kommunikation:** Du bezeichnest deine kommunikativen Fähigkeiten als Stärke und bist gerne im Austausch mit unterschiedlichen Stakeholdern. Du lässt nicht locker beim ersten „Nein“ und bleibst sympathisch dabei. Du telefonierst gern.
- **Strukturierte Arbeitsweise:** Du kannst Prioritäten setzen und Ziele eigenverantwortlich erreichen. Dabei nutzt Du gängige **CRM-Tools** wie Salesforce souverän.
- **Neugier und Lernfähigkeit:** Du bist am Thema Altersvorsorge interessiert und begeisterst dich für Technologie & digitale Geschäftsmodelle.
- **Unternehmerisch & Lust auf Startup:** Du hast vielleicht bereits Erfahrung in einem Startup, oder wenn nicht, zumindest große Lust auf ein Startup-Umfeld, das von Wachstum und ständiger Veränderung geprägt ist.

Was wir Dir neben den spannenden Tätigkeiten noch bieten können:

- **Flexibilität:** Die Möglichkeit (auch unabhängig von Corona), remote und zeitlich flexibel zu arbeiten – denn bei uns arbeiten ausschließlich hochkompetente Personen, denen wir vertrauen.
- **Agilität:** Wir sind stolz auf unser Startup Mindset, wir wollen als agiles Team schnell neue Dinge ausprobieren und umsetzen.
- **Tolles Team:** Arbeit in einem höchst engagierten, dynamischen, kompetenten Team mit flachen Hierarchien und einer sehr informellen, freundschaftlichen Kultur
- **Persönliche Entwicklung:** Deine Entwicklung ist uns wichtig. Du hast regelmäßige Feedback-Gespräche mit Vorgesetzten und KollegInnen.
- **Keine Langweile:** Kein Tag ist wie der andere und birgt neue Herausforderungen

Employee benefits



Betriebliche
Altersvorsorge



Wähle dein
Equipment &
Laptop



Ortsunabhängig
arbeiten



Weihnachten/
Silvester frei



Gute
Anbindung



Coole
Teamevents



Mitarbeiter
Vergünstigungen

Organisatorisches

Klingt gut? Lass uns via bewerbung@finabro.com wissen, wieso Du die ideale Besetzung für uns bist. Wir freuen uns, von Dir zu hören!