

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 25 Mitarbeiter, 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 Manager

Vollzeit - m/w/d

[JETZT BEWERBEN](#)

In dieser Rolle

... bist du für die Koordination und Einführung der betrieblichen Altersvorsorge mit der FINABRO Software bei unseren Kunden zuständig – dein Ziel ist in erster Linie, dass unsere Kunden glücklich und erfolgreich sind. Deine Ansprechpartner auf Kundenseite sind in erster Linie Arbeitgeber; dein Erfolg misst sich an der Konvertierung von Arbeitnehmer/innen.

Dabei hast du vielfältige Schnittstellen innerhalb unseres Unternehmens und fungierst als wichtiger Input-Geber für unser Produkt Team: Die stetige Verbesserung unserer Customer Experience ist uns enorm wichtig. In dieser Post-Sales Rolle hast du Umsatzverantwortung und spielst dadurch eine essenzielle Rolle für das Wachstum von FINABRO.

Dein Verantwortungsgebiet

- Wir glauben fest daran, dass so viele Arbeitnehmer/innen wie möglich von einer betrieblichen Altersvorsorge profitieren sollen – und genau das ist dein Haupt-Ziel: Du hilfst uns dabei, die Durchdringungsrate (Conversion Rate) der Arbeitnehmer/innen bei unseren Arbeitgeber-Kunden zu steigern.
- Du bist verantwortlich für die eigenverantwortliche Betreuung von Arbeitgeber-Kunden sowie der Koordination und Einführung der betrieblichen Altersvorsorge mit der FINABRO Software bei diesen Accounts.
- Nachdem du dir ein Bild über unser bestehendes Playbook gemacht hast, bist du für die Konzeption und Implementierung neuer Account-Analyse- und -Optimierungs-Methoden verantwortlich – Deine Ideen sind gefragt!
- Mit dem Ziel der Steigerung von Conversion Rates und Umsatz setzen wir auf dich als wichtiger Input-Geber an unser Produkt-Team – Mitgestaltung ohne Ende!
- Du arbeitest eng mit anderen Teams zusammen - insb. Customer Service, Operations, Product und Vertrieb

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 Kundenorientierung:** Du liebst es, Kunden 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.
- **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



Keine
Kernzeiten



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!