

minubo ist die Commerce Intelligence Company – ein schnell wachsendes Technologie-Unternehmen, das die Top 3 Herausforderungen von Commerce-Unternehmen löst, die im Omni-Channel-Zeitalter datengetrieben werden wollen: Strategie, Organisation und Technologie. Mit unserer innovativen Lösung und umfassenden Services im Bereich Data Management und Analytics machen wir etablierte Marken- und Handelsunternehmen durch den Aufbau einer datengetriebenen Arbeitskultur noch erfolgreicher und setzen dabei auf Big Data Technologien, agile Entwicklung, Analytics- und Commerce-Knowhow sowie exzellenten Kundenservice. Hinter alledem steht ein qualifiziertes Team in Deutschland und den USA, zu dessen Verstärkung in Hamburg wir ab sofort DICH suchen!

Key Account Manager (m/w/d)

Deine Aufgaben

- Du bist als Key Account Manager der zentrale Ansprechpartner für Deine Kunden und somit dafür verantwortlich, dass diese mit unserem Produkt sowie den in Anspruch genommenen Beratungs- und Serviceleistungen zufrieden und erfolgreich sind
- Du koordinierst den gesamten Lebenszyklus eines minubo Kunden: von Pre-Sales-Unterstützung über Onboarding, technische Integration, Schulung, Support und Beratung bis hin zu Vertragsverlängerung und Upsell-Möglichkeiten
- Du beherrschst minubo als Anwender perfekt und meisterst so lösungsorientiert und gemeinsam mit deinen Kunden deren Herausforderungen im heutigen Wettbewerbsdruck
- Du bringst Dein Wissen ins Team ein, sorgst für regelmäßigen Know-How-Transfer und arbeitest gemeinsam mit Vertrieb, Produktmanagement und Entwicklung an der Weiterentwicklung unseres Angebotes

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt (Wirtschafts-)Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen, BWL oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Tätigkeit im Account-, Projekt-, Prozess- oder Produktmanagement, im Controlling oder der (IT-)Beratung
- Anwenderkenntnisse mit Analytics-/Business Intelligence-Lösungen
- Vorteilhaft wären Erfahrungen in Online- und Omni-Channel-Geschäftsmodellen und -prozessen im E-Commerce / Handelsumfeld
- Erfahrung im Projektmanagement und die Fähigkeit, auch bei vielen gleichzeitigen Themen, den Überblick zu behalten
- Überdurchschnittliche analytische Fähigkeiten und hohe Lernbereitschaft
- Kommunikationsstärke, Kundenorientierung und Teamfähigkeit
- Hohe Eigenverantwortlichkeit und der „Drive“, Themen zu treiben und zum Erfolg zu führen
- Ideal wären erste Erfahrungen in der Datenanalyse und -statistik (z.B. mit Python, R, KNIME oder RapidMiner)
- Sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Reisebereitschaft (durchschnittlich 2 Tage/Monat)

Was wir bieten

- Ein zukunftsweisendes Produkt für den stark wachsenden Omni-Channel-Handel
- Spannende Kunden und Projekte auf der ganzen Welt
- Fachliche Einarbeitung und begleitendes Coaching
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung und faire unbefristete Arbeitsverträge
- Flache Hierarchien und ein dynamisches Team in entspannter Arbeitsatmosphäre
- Ein Büro im Zentrum Hamburgs
- Wasser, Kaffee, Milch, Obst und Müsli
- Geförderte Betriebssportangebote

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und möglichem Eintrittstermin.

Email: recruiting@minubo.com