



Customer Success Manager (m/w/d) Growth & Expansion

Als **Customer Success Manager** (m/w/d) betreust du unsere internationalen Bestandskunden und entwickelst dein Kundenportfolio gezielt weiter. Du erkennst Cross- und Upselling-Potenziale, setzt diese um und trägst damit zur Erreichung unserer Revenue-Ziele und OKRs bei.

Du unterstützt unsere Kunden dabei, die Lösungen von Ingentis erfolgreich und effizient zu nutzen. Dabei entwickelst du bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiter und sorgst dafür, dass unsere Kunden einen klaren Mehrwert aus unseren Produkten ziehen.

Du arbeitest eng mit unseren Consulting-, Produkt- und Marketingteams zusammen und verstehst die individuellen Anforderungen deiner Kunden.

Ingentis ist ein global agierendes Softwareunternehmen mit Hauptsitz in Nürnberg sowie Standorten in den USA, UK und Frankreich. Wir entwickeln Softwarelösungen für Org Charts, Org Design und Org Analytics, mit denen Unternehmen ihre organisationale Performance kontinuierlich steigern können. Unsere Lösungen helfen Organisationen dabei, ihre Organisationsstrukturen und Personaldaten zu visualisieren, zu analysieren und zu optimieren – und so fundiertere strategische Entscheidungen zu treffen. Weltweit vertrauen uns rund 2.000 namhafte Kunden, darunter hunderte Blue-Chip-Unternehmen.

JETZT BEWERBEN

Deine Aufgaben

- Du betreust eigenverantwortlich unsere internationalen Bestandskunden, berätst sie strategisch zu unserem Produktportfolio und identifizierst systematisch Cross- und Upselling-Potenziale. Dabei stärkst du die langfristige Kundenbindung und trägst zur Erreichung unserer Retention- und Revenue-Ziele bei.
- Du präsentierst unsere Softwarelösungen im internationalen Kontext, führst Online-Demos, Webinare und Produktpräsentationen durch.
- Du gehst proaktiv auf deine Kunden zu, analysierst ihre Anforderungen und entwickelst Maßnahmen zur langfristigen Steigerung von Kundenzufriedenheit, -bindung und -wert.
- Du bringst strukturiertes Kundenfeedback in die Produktentwicklung ein und leistest so einen aktiven Beitrag zur kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Lösungen.
- Du erkennst und schöpft gezielt internationale Marktpotenziale aus.

Dein Profil

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im technischen, betriebs- oder sozialwissenschaftlichen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Account Management – z. B. als Customer Success Manager, Sales Manager oder im (Pre-)Sales – idealerweise im internationalen Umfeld.
- Du bringst ein ausgeprägtes Gespür für Kundenbedarfe mit, arbeitest lösungsorientiert und erkennst Cross- und Upselling-Chancen souverän.
- Idealerweise hast du Erfahrung in der HR-Tech- oder Softwarebranche, kannst komplexe Themen verständlich vermitteln und arbeitest analytisch und strukturiert.
- Du agierst selbstorganisiert, übernimmst Verantwortung und hast Freude daran, Kunden nachhaltig erfolgreich zu machen.
- Klare und überzeugende Kommunikation gehört zu deinen Stärken.
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch – weitere Sprachen sind ein Plus.

Das ist bei uns selbstverständlich

- Flexible Einteilung der Arbeitszeit
- Bis zu 32 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Steuerfreier Sachbezug

- Anteiliges Arbeiten aus dem Homeoffice möglich
- Moderne Büroräume mit höhenverstellbaren Schreibtischen
- Möglichkeit zu Firmenwagen, Bikeleasing oder BAV
- Gemeinsame Firmenevents und Aktivitäten, wie Kicker, Billard, Poker und Sport
- Kostenlose Softgetränke, Kaffee, Obst, Schokolade, Eis und Massagen
- Wir sind alle per Du

JETZT BEWERBEN



Bei Fragen steht dir Elena Chirkova sehr gerne unter elena.chirkova@ingentis.com zur Verfügung.

Ingentis Holding GmbH,
Raudtener Str. 7, 90475 Nürnberg
www.ingentis.de

Mach dir deinen eigenen Eindruck von Ingentis auf <https://www.ingentis.de/>