

Technical Pre-Sales & Customer Success Manager (w/m/d)

Hybrid (Homeoffice Bonn/Köln/Düsseldorf/Konstanz)

Sie machen unsere Kunden mit unserer Technologie erfolgreich, helfen dem Sales & Account-Team bei der technischen Anforderungsbeschreibung und begleiten das Team interdisziplinär bei der Umsetzung und nachhaltigen Betreuung unserer Kunden.

TO DO

- Erstkontakt in der Neukundengewinnung
- Identifikation von Kundenbedürfnissen und -anforderungen
- Up-/Cross-Selling Potentiale identifizieren
- Analyse, Konzeption und Spezifikation der Lösungen mit dem Kunden
- Test, Installation und Schulung der Lösung und des Systems beim Kunden
- Nachhaltige technische und fachliche Kundenbetreuung

Matching Technology
made in Germany.

TO BE

- Abgeschlossenes Studium, vorzugsweise der Informatik oder artverwandt
- Problemlösungskompetenz, sicheres Auftreten, gute Rhetorik
- Gute technische Kenntnisse gängiger IT-Technologien und -Infrastrukturen und gutes Verständnis komplexer technischer Zusammenhänge
- Analytische Fähigkeiten, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Idealerweise Erfahrung in Search/Match Technologien, im Bereich Datenqualität und Kenntnisse in KNIME
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse



ASAP
Vollzeit



SEE YOU SOON!

Bewerbungen bitte mit
Eintrittstermin und
Gehaltsvorstellung als
PDF senden.

+49 7531 36339-00
jobs@exorbyte.com

TO GET

- Flexible Remote-Arbeit mit modernen Cloud-Services
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Vielfältige Aufgaben und Gestaltungsmöglichkeiten
- Produktive Arbeitsatmosphäre und Teamspirit