



Customer Service ManagerIn

(m/w/d)

Wir glauben an Mobilität ohne Emissionen, die im Einklang mit Mensch und Umwelt steht. Aus diesem Grund definieren wir neue technische Standards, die es jedem/jeder ermöglichen, eine eigene Ladeinfrastruktur aufzubauen und dezentral zu betreiben. Wir leisten mit unseren Lösungen rund um unsere selbst entwickelte Lade-Plattform unseren Beitrag zum Aufbau eines globalen Ladeinfrastruktur-Netzwerks.

Unser Team setzt auf eine offene und heterogene Kultur, in der selbstbestimmt gearbeitet wird. Bei uns findest Du Raum, Deine eigenen Ideen zu verwirklichen und über Dich hinaus zu wachsen. Der Wunsch etwas zu verändern, treibt jede(n) einzelne(n) von uns an. Werde Teil unseres Teams und lass Dich von unserer Vision inspirieren.

Hauptziel der Position

Als Customer Service ManagerIn bist Du der Sales-Gatekeeper auf allen Kommunikationskanälen und überzeugst eingehende Leads von unseren Produkten und machst sie so zu unseren Kunden.

Welche Aufgaben bei reev auf Dich zukommen

- Du beantwortest eingehende Sales Leads über verschiedene Kommunikationskanäle (E-Mail & Telefon) und stellst sicher, dass unsere Kunden vom ersten Moment an eine gute Customer Experience haben.
- Mit Deinem exzellenten Wissen über unsere Produkte und Dienstleistungen agierst du als zentraler und professioneller Akteur im Verkauf unserer Produkte.
- Du bist zuständig für die Verwaltung und Einreichung von Ausschreibungen.
- Die Verwaltung der eingehenden Leads und des Kundenstamms in unserem CRM-System liegen in Deiner Verantwortung.
- Du bist außerdem unser Bindeglied zwischen Sales und dem Customer Success Team, d.h. Du sorgst für eine gute Zusammenarbeit und hervorragende Kommunikation mit dem Customer Success Team.
- Du bist maßgeblich für das Auftragsmanagement verantwortlich.
- Du unterstützt uns dabei, unsere Vertriebsprozesse schlank und effizient zu gestalten. Zudem hilfst Du uns dabei, die Vorgaben und strategischen Ziele des Sales Teams zu erfüllen.

Was Du mitbringst

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung und/oder ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaft, Management oder in verwandten Bereichen.
- Du hast Erfahrung in der Kundenbetreuung und/oder im Inbound-Vertrieb (B2B & B2C).
- Du kennst dich mit dem Management von eingehenden Leads bestens aus. Das Management von Auftragsprozessen ist Dir ebenfalls vertraut.
- Es ist von Vorteil, wenn Du Kenntnisse aus dem Bereich der eMobility bereits mitbringst. Der Umgang mit gängigen CRM-Systemen ist Dir vertraut und Du kennst Dich gut mit Microsoft Office aus.
- Du bist motiviert, empathisch, legst viel Wert auf Professionalität und Kundenservice und überzeugst uns mit Deinen Kommunikationsfähigkeiten sowie Deinem Organisationstalent.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch.

Was Dich bei reev erwartet

- Dich erwartet die Chance, ein stark wachsendes Unternehmen auf seinem steilem Erfolgskurs zu einem der führenden Anbieter von Ladelösungen entscheidend mitzugestalten und so die Mobilitätswende mit eigenen Händen voranzutreiben.
- Einer unserer entscheidenden Vorteile sind kurze Entscheidungswege sowie offene & direkte Kommunikation, welche dich an deinen Aufgaben wachsen lässt.
- Weil wir die Zeit schätzen, die unsere KollegInnen hier verbringen, arbeiten all unsere MitarbeiterInnen mit erstklassiger Ausstattung.
- Deine KollegInnen sind nur eine Armlänge von dir entfernt, denn für uns ist Kommunikation einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- Wir leben flache Hierarchien, in denen vielversprechende Ideen und stichhaltige Argumente wichtiger sind als Rollen und Ränge.
- Obwohl sich unser Office wie ein zweites Zuhause anfühlt, kannst Du ortsunabhängig und zu flexiblen Zeiten arbeiten, ausreichend Urlaubstage nehmen und erhältst eine wettbewerbsgerechte Vergütung.

Wenn sich das für Dich nach einer großartigen Gelegenheit anhört, schick uns Deine Bewerbung an:

Melinda Sinka

+49 (0) 89 997428265

jobs@reev.com.