



PANDA vernetzt, inspiriert und unterstützt weibliche Führungskräfte aller Branchen. Unsere Mission ist es, den Frauenanteil in Führungspositionen in Wirtschaft und Gesellschaft zu steigern. Mit unseren Unternehmens- und Kooperationspartnerschaften schlagen wir die Brücke in die Wirtschaft. So vernetzen wir großartige Frauen, die führen können und wollen, mit Unternehmen und Institutionen. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit als **Senior Customer Success (all genders)**, die maßgeblich dazu beiträgt, unsere Partnerschaften zu betreuen und langfristige, erfolgreiche Beziehungen auf- und weiter auszubauen.

UNSER ANGEBOT: Eine essentielle Rolle im Herzen unserer Firma

- Ein sinnhafter Job und aktive Mitwirkung an gesellschaftlicher Transformation.
- Die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen und Deine Ideen aktiv umzusetzen.
- Eine tolle Unternehmenskultur, geprägt von Teamgeist, Spaß und Umsetzungsstärke.
- Eine riesige Lernkurve und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten.
- Flexible Arbeitszeiten – fully remote from everywhere.
- Ein sympathisches und engagiertes virtuelles Team.
- Start ab sofort oder nach Absprache / 36-40h.

DEINE AUFGABEN: Du bist die erste Ansprechperson für unsere Partner*innen

- Betreuung und Weiterentwicklung der Beziehungen zu unseren Partnerunternehmen.
- Analyse von Bedürfnissen und Anforderungen, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Steigerung des Customer Success.
- Aktive Mitwirkung an der Identifizierung von Wachstumschancen und Cross-Selling-Möglichkeiten.
- Enge Zusammenarbeit mit internen Teams wie Vertrieb, Produktentwicklung und Marketing.
- Erfassung und Analyse von Feedback und Daten zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Services.
- Führung und Anleitung unseres Customer Success-Teams.
- Kontinuierliche Verbesserung der Prozesse sowie Implementierung neuer Tools.

DEIN PROFIL: Beratung und Weiterentwicklung – Customer Success! Das ist Deine Passion und Verantwortung

- Erfahrung in Customer Success / Key Account Management in einem B2B-Umfeld. Gerne auch Erfahrungen aus anderen servicenahen Branchen (z.B. Recruiting). Min. 3 Jahre Berufs- und erste (Teil-)Projektleitungserfahrung.
- Wunsch und Fähigkeit, 100% remote zu arbeiten.
- Strategisches Denken und Kreativität, um individuelle Kund*innen-Bedürfnisse zu verstehen und zu erfüllen.
- Teamfähigkeit und der Wunsch, effektiv mit verschiedenen internen Abteilungen zusammenzuarbeiten.
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, um sich in einem dynamischen Umfeld schnell zu bewegen und auf sich ändernde Anforderungen zu reagieren.
- Sicherer Umgang mit gängigen digitalen Tools (idealerweise asana), sehr gutes Deutsch und Englisch.
- Fingerspitzengefühl in der Kommunikation und im Umgang mit unseren (Kooperations-) Partner*innen.
- Hohe Eigeninitiative & Motivation: In unserem kleinen Team sind Anpacken & Mitdenken gefragt!

Klingt gut? Dann sende Deinen CV / Dein aussagekräftiges LinkedIn-Profil bitte an [Simone](#) und schreib' kurz dazu, warum Du gern Teil des PANDA-Teams werden möchtest. Wir freuen uns auf Dich!

Wir sind ein Unternehmen, das Vielfalt wertschätzt und begrüßt. Deshalb möchten wir ganz besonders Menschen aus unterrepräsentierten Personengruppen zur Bewerbung ermutigen.