

Wir beflügeln mit technologischen Innovationen den Energiemarkt. Mit digitaler Kompetenz und Markt-Know-How bringen wir die Energiewende aktiv voran. Likron verfügt über ein stabiles und zukunftsfähiges Geschäftsmodell mit starkem Wachstumspotential. Seit mittlerweile rund 10 Jahren arbeiten wir nun hochprofessionell in einem hochkompetitiven Umfeld. Dabei legen wir besonders Wert auf Agilität und Offenheit in der Zusammenarbeit.






Wir bauen derzeit unser Customer Success Team auf: eine Task Force aus Tech-, Quant-, Energiehandels- und Consulting-Experten, die sich darum bemühen, die Handelsperformance und Prozess-Exzellenz unserer Kunden zu steigern, indem sie die Integration und Konfiguration der Likron-Produkte unterstützen. Auf operativer Ebene ist dieses Team die erste Anlaufstelle für unsere Kunden.

Möchtest Du mit uns die Energiemärkte fit machen für die Zukunft? Unser qualifiziertes, erfahrenes und internationales Team von rund 50 Mitarbeitern sucht ab sofort Vollzeit einen

Customer Success Manager (m/w/d)

Deine Verantwortungsbereiche	Das bringst Du mit
<p>Du identifizierst und realisierst Handloptimierungs-potenziale für unsere Kunden während des gesamten Customer Life Cycle. Dazu setzt Du interne Ressourcen und Dein eigenes Know-how effizient und kreativ ein. Deine Aufgaben umfassen unter anderem konkret:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Beratung und Schulung von Kunden zu Shortterm-Trading-Prozessen und Automatisierung, sowie zur Nutzung von Likron-Produkten und -Dienstleistungen in der Breite und im Detail○ Initiierung, Planung und Leitung von Projekten mit internen und externen Stakeholdern○ Aufbau einer vertrauensvollen und kooperativen Beziehung, u.a. durch Verstehen der Ziele und Kultur unserer Kunden <p>Darüber hinaus übernimmst Du gemeinsame Teamaufgaben wie die Bewertung und Strukturierung von Produktentwicklungsideen oder die Durchführung von Webinaren</p>	<ul style="list-style-type: none">○ Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, Ingenieurwesen, Naturwissenschaften oder verwandter Fachrichtungen○ Faszination für Handelsprozesse, Shortterm Energy Trading (Strom und Gas), IT und Consulting mit Erfahrung in relevanten Bereichen○ Pragmatisches und agiles Vorgehen; Organisationstalent; Ehrgeiz, Verantwortung zu übernehmen und effizient zu managen○ Du bist ein Teamplayer mit einem ziel- und kundenorientierten Arbeitsstil○ Fließendes Englisch und Deutsch werden vorausgesetzt; weitere Sprachen sind ein Plus

Warum Du Teil des LIKRON Teams werden solltest

-  Innovatives Unternehmen mit Wachstumspotential
-  Attraktives Gehalt mit Erfolgsbeteiligung
-  Kreatives Arbeitsumfeld mit tollen Weiterbildungen
-  30 Tage Urlaub
-  Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice

Wir freuen uns über Deine Bewerbung!

Wenn Dich das anspricht, freuen wir uns über Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen unter <https://likron.jobs.personio.de/>