



Team Lead Customer Success 100% (w/m/d)

[Jetzt bewerben](#)

Jeden Tag arbeiten wir hart daran, Kleinunternehmer erfolgreicher zu machen. Klingt ehrgeizig? Ist es auch. Deshalb brauchen wir deine Hilfe.

Wir vertreten die Philosophie, dass sich jedes Unternehmen hochwertige und effiziente Softwarelösungen leisten können soll. Deshalb ist bexio heute die führende Anbieterin webbasierter Business-Software für Kleinunternehmen.

Wir sind weiter auf Expansionskurs und zählen über 80'000 Kunden, über 7'000 Treuhand-Partner und mehr als 150 Mitarbeitende. Um weiter zu wachsen, brauchen wir tatkräftige Unterstützung!

Team Lead Customer Success 100% (w/m/d)

Was dich bei uns erwartet:

- Du bist für das Daily Business des Customer Success Teams von bexio verantwortlich. Du leitest ein Team von 6 Success Managern, die mit den Kunden persönlich zusammenarbeiten, sie durch die Customer Journey führen und eine positive Verbindung aufbauen.
- Du führst das Team sowohl in personeller als auch fachlicher Hinsicht. Dazu gehört die Betreuung deiner Mitarbeitenden entlang ihrer gesamten bexio-Journey von der Rekrutierung bis zum Offboarding. Zudem bist du für eine vorausschauende Bedarfs- und Ressourcenplanung verantwortlich.
- Du managst und überwachst proaktiv alle relevanten KPIs für ein nachhaltiges Wachstum im Up-/Cross-Selling-Bereich, leitest notwendige Massnahmen zur Erreichung des Zielumsatzes ein und reportest diese entsprechend.
- Du unterstützt bei der Definition, Überwachung sowie Optimierung der Prozesse und aller Touchpoints in der Customer Journey, mit einem starken Fokus auf das Onboarding neuer Kunden, Up-/Crossselling Umsatz und die

Erneuerungsrate der Subscription neuer und bestehender Kunden.

- Du sammelst kontinuierlich Daten, führst Analysen durch, untersuchst das Verhalten unserer Kunden und generierst Insights, um das Kundenerlebnis stetig zu verbessern.
 - Du arbeitest abteilungsübergreifend mit weiteren Teams aus den Bereichen Retention / Winback, Marketing, Verkauf, Produktmanagement und unserem Kundensupport zusammen, um die Customer Success-Strategien mit den Geschäftszielen abzustimmen.
 - In deinen Verantwortungsbereich gehören mitunter alle relevanten Customer Success Metriken wie ARR, Upsell-Umsatz, Retention Rate und “active Usage” unserer Kunden.
-

Was wir von dir erwarten:

- Du verfügst über eine abgeschlossene Grundausbildung oder Studium mit entsprechender Weiterbildung (mind. HF-Abschluss) in Betriebswirtschaft oder ähnlichem.
 - Du bist eine engagierte, inspirierende und authentische Führungspersönlichkeit mit viel Drive und bringst mind. drei Jahre Erfahrung mit.
 - Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung, davon mind. fünf Jahre nachweisbare Erfahrung in Customer Success, Account Management, Customer Service und Verkauf, vorzugsweise in Unternehmen mit einer grossen Kundenbasis, die vorwiegend online mit ihren Kunden interagieren.
 - Du hast eine hands-on-Mentalität, bist kundenorientiert, arbeitest gerne im Team und hast verkäuferisches Flair.
 - Du hast gute analytische Fähigkeiten und bringst eine strategische Denkweise mit.
 - Du bist kommunikationsstark, überzeugend und klar in deinen Aussagen.
 - Deine Muttersprache ist Deutsch und du sprichst fließend Englisch, Französisch ist ein Plus.
-

Was du von uns erwarten darfst:

- Fairer Lohn: Du leistest gute Arbeit, wir die angemessene Bezahlung.
 - Du bist wichtig - Das Herzstück unserer Firma sind die Mitarbeitenden. Deshalb gehen wir respektvoll und unkompliziert miteinander um. Zudem geben wir dir den Freiraum, dich in einem positiven Arbeitsumfeld persönlich zu entfalten.
 - Team first: Ein gutes Team leistet noch bessere Arbeit. Deshalb organisieren wir regelmässig Mitarbeiter-Events, um den Zusammenhalt zu stärken.
 - Gesunde Mitarbeitende: Uns geht es gut, wenn es dir gut geht. Deshalb fördern wir eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit- und Privatleben mit Sport- und Entspannungsangeboten.
 - Mehr als nötig: bexio übernimmt für dich den grösseren Prämienanteil der Pensionskasse. Zudem bieten wir ein auf dich und dein Leben passendes, individuelles Wahlprogramm.
 - Du kannst von günstigen Mobile Abo Konditionen profitieren.
-

Was du sonst noch über uns wissen solltest:

Wir sind ein junges dynamisches Unternehmen, welches im Team gemeinsam daran arbeitet, ein grossartiges Produkt noch besser zu machen. Du bist bei uns richtig, wenn du mit uns in lebendiger Startup-Atmosphäre an dieser Ideologie arbeiten willst und das Web sowie seine Möglichkeiten liebst. Bei uns gibt es Raum, sich persönlich und fachlich in einem positiven Arbeitsumfeld weiterzuentwickeln und deinen Ideen den nötigen Freiraum zu geben.

Klingt gut? Dann bewirb dich direkt unter folgendem Link online. Der Umwelt zuliebe, verzichte bitte auf Bewerbungen in Papierform – digitalisierte Form genügt.

Wir freuen uns auf dich!

Jetzt bewerben