CREATING INNOVATION

Wir sind MACO!

Als innovatives Familienunternehmen und einer der Weltmarktführer gestalten wir die Zukunft des Wohnens – mit rund 2.300 Mitarbeiter/innen an 20 Standorten weltweit. Unsere Fenster- und Türbeschläge sowie innovativen System- und Sicherheitslösungen machen Haushalte energieeffizienter, sicherer und komfortabler. Und das bereits seit 1947.

Machen Sie Ihren nächsten Karriereschritt und verstärken Sie unsere **Sales Excellence Abteilung** im **Headquarter Salzburg** als

Customer Success Manager (m/w/d)

» **Vollzeit | ab sofort**

Als Customer Success Manager übernehmen Sie innerhalb unserer Sales Excellence Organisation eine Schlüsselrolle: Sie konzipieren, realisieren und etablieren zentrale Themen wie Kundenzufriedenheitsmessung, Sales Academy und Vertriebs-Performance-Steuerung. Mit Prozessen, Systemen, Methoden, Trainings und datenbasierten Analysen schaffen Sie die zentralen Voraussetzungen für einen erfolgreichen internationalen MACO-Vertrieb und leisten einen nachhaltigen Beitrag zu Umsatzwachstum, Kundenbindung und Vertriebseffizienz.

Das tragen Sie zum Unternehmenserfolg bei

- Analyse und Dokumentation der Customer Journey sowie Identifikation und Umsetzung von Projekten und Optimierungspotenzialen an relevanten Touchpoints
- Operative Unterstützung und Koordination von Produkt-Launches in enger Abstimmung mit Produktmanagement, Marketing und Vertrieb
- Mitwirkung beim Auf- und Ausbau der Sales Academy einschließlich der Organisation und Durchführung von Trainings sowie der Erstellung praxisnaher Schulungsunterlagen
- Einführung, Durchführung und Weiterentwicklung von Kundenzufriedenheitsmessungen, beispielsweise NPS und CSAT, sowie Auswertung und adressatengerechte Aufbereitung der Ergebnisse
- Durchführung und Weiterentwicklung der jährlichen und globalen Umsatzplanung inklusive Forecasting und in enger Zusammenarbeit mit den internationalen Vertriebsverantwortlichen
- Unterstützung bei Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen als Grundlage für strategische Vertriebsentscheidungen
- Erstellung und Pflege von Templates, Guidelines und digitalen Tools zur wirkungsvollen Unterstützung der Vertriebsarbeit
- Mitarbeit in bereichsübergreifenden Projekten zur Weiterentwicklung und Modernisierung der internationalen Vertriebsorganisation mit fachlicher Verantwortung für definierte Arbeitspakete

Das sollten Sie mitbringen

- Abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen, Technik, Vertrieb, International Management oder vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, Vertriebssteuerung, Customer Success Management, Sales Operations

oder Business Development
- Erfahrung mit CRM-Systemen und digitalen Vertriebstools
- Sicherer und verantwortungsvoller Einsatz moderner Tools und KI-Anwendungen
- Projektmanagement- und Prozesskompetenz
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Überzeugungskraft, um bereichsübergreifende Themen innerhalb der internationalen Vertriebsorganisation wirkungsvoll voranzutreiben
- Strukturierte und umsetzungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Freuen Sie sich auf

- Abwechslungsreichen Aufgabenbereich bei einem zukunftsorientierten Arbeitgeber
- Professionelles Onboarding gefolgt von regelmäßigen Entwicklungsgesprächen
- Interessante Weiterbildungsangebote, u. a. über unsere E-Learning-Plattform MACOversity
- Außergewöhnliche Unternehmenskultur mit Fokus „Mensch“
- Kurze Entscheidungswege
- Frische Küche im MACO-Restaurant, Firmenparkplatz, Gesundheitsmaßnahmen, regelmäßige Mitarbeiterevents usw.
- Fahrradleasing
- Flexible Arbeitszeiten im Gleitzeitmodell sowie Home-Office-Regelung
- Großzügige Regelung zum Zeitausgleich sowie Sabbatical-Möglichkeit

Das Mindestbruttojahresgehalt laut Kollektivvertrag der Metalltechnischen Industrie beträgt für diese Position € 53.241,02. Selbstverständlich erfolgt eine attraktive, marktkonforme Überzahlung abhängig von Qualifikation und Erfahrung. Bewerben Sie sich mit Ihren aussagekräftigen Unterlagen und werden Sie Teil unserer erfolgreichen MACO-Familie!

Hier finden Sie nähere Informationen zum Recruiting-Prozess.



Ihr Ansprechpartner

Angelika Aufschnaiter

Hier bewerben!