

Customer Success Manager (m/w/d) für die Betreuung unserer Medical Kunden in Vollzeit (40 h / Woche) im Raum Berlin

Wir suchen ab sofort eine/n motivierte/n Customer Success Manager/in (m/w/d) zur Betreuung von Ärzten und Kliniken, die unsere **medizinischen Investitionsgüter im Großraum Berlin einsetzen.**

Über uns:

Alma Lasers steht für hochspezialisierte Laser- und Lichtsysteme, moderne Radiofrequenz- und Ultraschalltechnologie sowie innovative, multifunktionale Plattformen für die Bereiche medizinische **Ästhetik, Dermatologie, Gynäkologie, Plastische Chirurgie und apparative Kosmetik.** Wir vertreiben innovative Medizin-geräte innerhalb D-A-CH und gehören hier zu den Spitzenreitern.

Unsere Mutterfirma ist die Alma Lasers Ltd. in Caesarea, Israel – dort werden die Systeme entwickelt und produziert. Die Alma Lasers GmbH in Nürnberg platziert die Systeme als eigenständige Firma mit eigenem Vertriebsteam im DACH-Markt und trifft in diesem Rahmen auch eigene strategische Entscheidungen. Das zzt. 46-köpfige Team besteht aus Spezialisten für Vertrieb, Technischer Kundenservice, Marketing, Einkauf, Logistik, IT, Personalwesen, Buchhaltung und Customer Success.

In Ihrer Funktion als Customer Success Manager/in berichten Sie direkt an die Leiterin Customer Success.

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- » Bindeglied zwischen Kunden und allen internen Prozessen der Alma Lasers GmbH in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsaußendienst
- » Professionelle Begleitung des Onboarding Prozesses des Kunden beim Kauf eines Investitionsguts innerhalb einer Praxis/Institut
- » Schulung und Training von Praxispersonal im Hinblick auf die jeweilige neu erworbene Technologie und das damit erweiterte Leistungsangebot
- » Unterstützung im Patienten-Marketing bzw. Kundenakquise für das Institut
- » Darstellung der Aktivitäten nach Außen über unsere digitalen Plattformen & Social-Media
- » Verkauf von Zusatz-Leistungen von Alma Lasers
- » Außendiensttätigkeit wie Besuche von Kunden in DACH, Messen, Workshops
- » Erstellung von Posts, Content und Storys (Instagram, YouTube, LinkedIn, Facebook)

Auf diese Qualifikationen freuen wir uns:

- » Erfahrung im Praxisalltag einer dermatologischen Praxis oder Plastisch-Chirurgischen Klinik (z.B. als MFA oder Praxismanager/in) und/oder Erfahrung im Vertrieb von Medizintechnik bzw. Kosmetik
- » Gute Präsentationstechniken vor Kunden und in größeren Runden
- » Als Organisierte/r Allrounder/in sind Sie selbstständiges Arbeiten, serviceorientierte Kundenansprache und aktives Problemlösen gewohnt
- » Erfahrung im Projekt Management mit Blick fürs Detail
- » Gute EDV-Kenntnisse (Microsoft Office, Microsoft Teams, Zoom, Netsuite ERP) sowie Freude an der Nutzung von CRM Systemen runden ihr Profil ab.
- » Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- » Flexibilität und Bereitschaft zu 60-80% Außendiensttätigkeit wie Besuche von Kunden in DACH, Messen, Workshops



For You. For Life.

Darauf können Sie sich freuen:

- » **Unbefristetes Beschäftigungsverhältnis**
- » **Attraktives Gehaltspaket inklusive Bonuszahlung bei entsprechender Zielerreichung**
- » **Neutrales Firmenfahrzeug mit privater Nutzung**
- » **Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Betätigungsfeld in der Tochtergesellschaft eines weltweit tätigen Unternehmens**
- » **Eigenständige Tätigkeit vom mobilen Office aus**
- » **Die Möglichkeit, selbstständig zu arbeiten und eigene Ideen einzubringen**
- » **Angenehmes Betriebsklima mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und offenen Türen**
- » **Interne sowie externe Schulungen zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.**

Sie arbeiten gerne selbstständig, eigenverantwortlich und professionell?

Dann suchen wir genau Sie und freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe der Verfügbarkeit und Ihrer Gehaltsvorstellung

per E-Mail an: bewerber@alma-lasers.de

Bei Fragen zu dieser Stelle steht Ihnen Frau Anna-Maria Otto-Seegel (Personal, Telefon: 0911 / 89 11 29-49) gerne zur Verfügung.

www.alma-lasers.de