



kibun.io

# Stiamo assumendo: Customer Success Manager (m/f/d) part-time

## Chi siamo

Siamo Kibun, una start-up con sedi a Bolzano (Alto Adige) e Rosenheim (Baviera). Con un software proprietario e una vasta rete di coach misuriamo la cultura aziendale, accompagniamo i processi di cambiamento e diamo voce ai dipendenti. Per accompagnare i nostri clienti in modo olistico, siamo alla ricerca di te: un/una appassionato/a **Customer Success Manager (m/f/d)**,

In questo ruolo, sarai responsabile dell'onboarding dei nostri clienti, accompagnandoli attivamente come contatto diretto per questioni tecniche e contenutistiche e sviluppando continuamente l'offerta di Customer Success.

Ti diverte l'idea di essere parte del successo di una giovane azienda? Apprezzi una collaborazione semplice con un team fantastico e il contatto diretto con la fondatrice? Metti sempre i clienti al centro e ami essere proattivo/a? Perfetto!

A proposito: Kibun sprona le aziende a migliorare la soddisfazione e la motivazione dei dipendenti e a creare ambienti di lavoro attraenti. **Praticiamo ciò che predichiamo.**

## Il tuo contributo per Kibun e i nostri clienti:

### Tu...

- porti il tuo mindset imprenditoriale, lavori direttamente con il team dei fondatori e, grazie ai tuoi insight sui clienti, contribuisce a migliorare il nostro prodotto.
- sei responsabile dell'interno Customer Journey, dall'onboarding all'up/cross selling fino al rinnovo, supportando e accompagnando i tuoi clienti.
- aiuti i tuoi clienti a far conoscere Kibun all'interno dell'azienda con misure di comunicazione adeguate, che siano newsletter personalizzate, post su LinkedIn o presentazioni in loco.
- ottimizzi e riporti le misure e le procedure implementate.
- sei il punto di collegamento tra clienti, vendite e sviluppo software.
- sei in stretto contatto con la rete di coach di Kibun per quanto riguarda il prodotto e il supporto clienti.
- implementi progetti nel contesto della Customer Journey digitale.
- crei insieme ai tuoi clienti case studies e customer success stories che servono di supporto al team di vendita.
- rendi felici i nostri clienti! Ascolti, capisci ciò di cui i nostri clienti hanno bisogno e come possiamo supportarli al meglio.



kibun.io

### Cosa porti con te:

- Hai già esperienza professionale, idealmente con contatto diretto e proattivo con i clienti.
- Con i tuoi studi in economia aziendale, gestione delle risorse umane, psicologia economica o simili, cerchi un lavoro con impatto e opportunità di crescita.
- Sei determinato/a, orientato/a ai risultati e vuoi contribuire attivamente alla crescita dell'azienda insieme al team.
- Sei comunicativo/a, sicuro/a di te, empatico/a e hai un atteggiamento positivo.
- Sei flessibile, resiliente e riesci ad adattarti rapidamente a circostanze mutevoli in una start-up.
- Il tedesco è la tua lingua madre.

### Sei interessato/a? Allora costruisci Kibun con noi:

- Supporto nello sviluppo di una start-up SaaS in crescita
- Compiti interessanti con molta libertà e responsabilità personale
- Processi decisionali brevi, poiché lavorerai direttamente con la fondatrice
- Inserimento sarà adeguato ai tuoi ritmi e sarai seguito costantemente
- Lavoro ibrido e orari flessibili
- Cultura di squadra aperta e attiva con eventi regolari come i nostri team retreat tre volte all'anno in Italia, Austria, ecc.

**Data di inizio:** immediata o da concordare.

**Luogo di lavoro:** ibrido con ufficio a Bolzano o Rosenheim (Baviera)

**Siamo impazienti di ricevere la tua candidatura!**