



THINK
SURANCE®

→ WIR SUCHEN

HEAD OF CUSTOMER SUCCESS (m/w/d)



Frankfurt am Main



Ab sofort



Unbefristet & Vollzeit

→ UNSER TEAM SUCHT DICH

Du bist ein absoluter Profi im Kundenbeziehungsmanagement in der Versicherungs- oder IT-Branche und weißt, wie man die Zufriedenheit der Kunden garantiert? Du bist wortgewandt sowie analytisch, und hast bereits Erfahrung im Führen und Coachen von Mitarbeiter*innen? Du möchtest Verantwortung übernehmen in einem innovativen, rasant wachsenden Insurtech? Dann sollten wir uns kennenlernen! Mit dir werden wir den Versicherungsvertrieb der Zukunft gestalten!

→ BEI UNS GLEICHT KEIN TAG DEM NÄCHSTEN. ZU DEINEN AUFGABEN WIRD ZÄHLEN

- Du übernimmst die komplette Verantwortung für die Kundenbeziehungen und die Infrastruktur der Kundenkommunikation
- Eigenverantwortlich sorgst du für eine reibungslose Umsetzung der Kundenzufriedenheit vom Onboarding bis zum Renewal
- Anhand von datengetriebenen Analysen erarbeitest du Maßnahmen zur Kundenbindung
- Du bist verantwortlich für die Entwicklung erfolgreicher und kontinuierlicher Customer Success Prozesse
- Du trägst Verantwortung für unser CSM Tool
- Du leitest das gesamte Customer Success Team und stehst ihnen als Coach und Mentor zur Seite
- Du arbeitest Hand in Hand mit anderen Teams zusammen

WAS DICH AUSMACHT

- Erfahrung im Bereich Customer Success (Kundenbeziehungsmanagement) und Relationship Management im digitalen Umfeld/und oder der Versicherungsbranche/und oder Maklerumfeld und/oder KAM
- Du verfügst über mehrjährige Führungserfahrung mit Hands-on-Mentalität
- Du begeisterst dich für Digitalisierungsthemen und verfügst über eine starke Technik-Affinität
- Du bist kommunikationsfähig und arbeitest gerne im Team
- Du überzeugst durch eine sehr konzeptionelle und strukturierte Arbeitsweise
- Du verfügst über sehr gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch (Wort und Schrift)
- Erste Erfahrungen in der Versicherungsbranche sind von Vorteil – aber kein Muss

WAS WIR DIR BIETEN

- **Moderne Unternehmenskultur:** Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungen, verbindliche Aussagen und die Möglichkeit, selbst zu gestalten, sind für uns Alltag
- **Steile Lernkurve:** Bei uns wird gestaltet und nicht abgearbeitet; viele Herausforderungen deines Jobs werden von dir erstmalig gelöst werden. Dich täglich lernen zu lassen und zusammen in regelmäßigen Meetings mit der Geschäftsführung zu reflektieren, hat höchste Priorität für uns
- **Einen Unterschied machen:** Wir möchten einen bleibenden Unterschied in der Branche machen - Deine Möglichkeit, mit uns zusammen deinen Fußabdruck zu hinterlassen
- **Attraktive Rahmenbedingungen:** Kostenlose Getränke, Snacks und Obst, Sportangebot, Teamevents sowie ein attraktives Gehalt sind für uns selbstverständlich

→ ÜBER THINKSURANCE

Seit der Gründung vor einigen Jahren, haben wir uns rasant zum dominanten Player im digitalen Vertrieb von Gewerbeversicherungen - dem Zukunftsmarkt schlechthin - entwickelt. Unsere Plattform hat das Ziel, Transparenz für Kunden, Vermittler, Pools, Servicegesellschaften, Vertriebe, Banken sowie Versicherer zu schaffen und Effizienzen zu heben. Mit unserem ständig wachsenden Team bieten wir innovative Technologien und versuchen für alle unsere Partner eine Win-Win-Situation zu schaffen. Dabei arbeiten wir an den neuesten Trends und setzen neue Maßstäbe - beispielsweise im Bereich Data Analytics und digitale Prozessoptimierung. In Zukunft gerne mit Dir!

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG MIT ANGABE DES GEHALTSWUNSCHS UND FRÜHESTMÖGLICHEM STARTTERMIN!

Ansprechpartner:
Sven Schönfeld - Head of Sales

jobs@thinksurance.de
www.thinksurance.de