

Junior Sales Consultant (m/w/d)

Vollzeit / Einstieg ab 01.02.2022 / Stuttgart, Germany

Das sind wir

Wir, die CODE2ORDER GmbH, sind ein international tätiges Unternehmen und helfen Hotels den gesamten Aufenthalt für den Gast digital erlebbar zu gestalten (dig. Check-in/-out etc.). Zu unseren Kunden zählen mehr als 2.500 Marken-, Ketten- und Individualhotels. Wir suchen ambitionierte Kolleginnen und Kollegen, die uns dabei unterstützen, Europas führender Lösungsanbieter in unserer Branche und unserem Segment zu werden.

Deine Benefits

Für uns ist klar, dass ein solches Ziel nur mit einem besonderen Team zu erreichen ist. Daher bieten wir neben einem angemessenen und fairen Gehalt weitere Benefits.

- einzigartige Kolleginnen und Kollegen mit einer wirklich besonderen Arbeitsatmosphäre
- ein top modernes Büro mit Dachterrasse, Gigabit-Leitung und ergonomischen Arbeitsplätzen
- eine direkte U-Bahnanbindung, Fahrradstellplätze und kostenlose Parkplätze
- kostenlose Getränke, wie Wasser, Kaffee, Tee und Bier
- regelmäßige Team-Events (Sommer- & Weihnachtsfeier, "Family & Friends" uvm.)
- und natürlich die Chance einen neuen europäischen Software-Champion aus Stuttgart mit aufzubauen

Unsere Werte und Vorstellungen

Unsere Werte und Vorstellung sind für uns sehr wichtig. Daher suchen wir Personen, die unsere Werte und Vorstellungen teilen.

- unser Menschenbild ist ein liberales. Für uns spielen daher Alter, Geschlecht, Religion, Hautfarbe etc. keine Rolle. Wir glauben an Eigenverantwortung und Vertrauen.
- wir sind uns, Kunden und Partnern gegenüber ehrlich, aufrichtig und versprechen keine Dinge, die wir nicht halten können
- wir sehen uns als eine "Sportmannschaft", nicht als "Familie"
- wir sind ambitioniert und streben nach Weiterentwicklung, Fortschritt und Erfolg, bleiben dabei authentisch und humorvoll

Wen wir suchen

Als Customer Success Manager stellst Du sicher, dass unsere Kunden nicht nur glücklich, sondern vor allem erfolgreich mit unseren Lösungen sind. Dabei unterstützt Du sie sowohl per Ticketsystem als auch telefonisch. Du führst das Kundenonboarding selbstständig (online) durch und identifizierst Up- und Cross Sell Potentiale und baust so den Kundenwert nachhaltig aus.

- (Must-have): abgeschlossene Berufsausbildung und/oder abgeschlossenes Studium
- (Must-have): Du hast Freude am direkten Kundenkontakt, bist begeisterungsfähig und kommunikativ
- (Must-have): Du kannst Dich sehr gut in den Endanwender hineinversetzen und hast eine außerordentliche Lösungskompetenz
- (Must-have): sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- (Should-have): erste praktische Erfahrungen im Customer Success und/oder Vertrieb (bspw. durch Praktika etc.)
- (Nice-to-have): Kenntnisse mit Google Workspace Produkten, Slack, Pipedrive und Zoho Desk sind wünschenswert

Klingt interessant? Dann werde jetzt Teil des Teams und unserer Erfolgsgeschichte!

Bewirb Dich jetzt über die jeweiligen Portale oder per E-Mail an jobs@code2order.com. Bitte sende uns neben Deinem Lebenslauf auch Deine Gehaltsvorstellung und das frühestmögliche Eintrittsdatum. Bei Fragen kannst Du Dich gerne an **Johannes** (Senior Customer Success Manager) wenden (+49 711 25 24 73 00 / j.ludmann@code2order.com).

Unser Ablauf

Für uns hat das Team einen sehr hohen Stellenwert. Daher erhältst Du nach Eingang Deiner Unterlagen i.d.R. innerhalb von 48 Stunden eine erste Antwort. Im Anschluss folgt das Kennenlernen mit einer Person des jew. Teams. Je nach Stelle folgt im Anschluss ggf. noch ein fachlicher Check ("Code-Check", Probearbeiten etc.). Zum Schluss folgt der einfachste Teil. Du lernst einen unserer beiden Geschäftsführer kennen, um bei einem entspannten Gespräch den sog. "Culture-Fit" zu checken. Denn wir glauben fest daran, dass wir nur gemeinsam erfolgreich sein können, wenn jeder wirklich so sein kann, wie er ist und es in Sachen Werte und Vorstellungen wirklich passt.