

xinonet ist eine auf Festanstellungen von Fach- und Führungskräften spezialisierte Personalberatung für alle Schlüsselrollen der digitalen Wirtschaft, von I wie IT-Infrastruktur bis zu I wie Interaktivbranche. Außerdem besetzen wir qualitativ herausragende und gehobene Positionen im Dienstleistungssektor.

Für unseren Mandanten suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt mit regionalem Bezug zu einem der Standorte (Ettlingen, Leverkusen, Hannover, München) oder via Home Office deutschlandweit einen

## Customer Success Manager - Schwerpunkt Cisco Lizenzen (all genders)

### Die Tätigkeitsinhalte

Als Customer Success Manager mit dem Schwerpunkt Lizenzmanagement (Cisco Enterprise Agreements) sind Sie verantwortlich für die proaktive Betreuung und Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen. Sie sorgen dafür, dass die Kunden unseres Mandanten den maximalen Nutzen aus den Cisco-Produktlizenzen ziehen.

Ihre Hauptaufgabe besteht darin, Kunden bei der Verwaltung und Optimierung ihrer Cisco-Lizenzmodelle zu unterstützen, den Übergang zu neuen Lizenzierungen zu steuern und sicherzustellen, dass die Kunden langfristig erfolgreich und zufrieden mit den angebotenen Dienstleistungen sind.

Auf diese Aufgaben können Sie sich freuen:

- Kunden-Onboarding: Sie erstellen einen lösungsbasierten, individuellen Erfolgsplan und nehmen die Kundenanforderungen inkl. KPIs auf
- Kommunikation: Sie sorgen dafür, dass Kunden relevante Informationen über Produktneuheiten, Produktänderungen oder Produktergänzungen erhalten und sorgen für eine kontinuierliche Verbesserung in der Kundenkommunikation, auch über regelmäßige Feedbackschleifen
- Interessensvertretung: Sie agieren als Bindeglied zwischen unserem Mandanten und dem Kunden und gewährleisten, dass Kundeninteressen bestmöglich berücksichtigt wird
- Wachstumsförderung: Sie identifizieren Möglichkeiten zur Ausweitung der Zusammenarbeit mit den Kunden, indem Sie zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen empfehlen, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen

### Ihre Qualifikation

Neben einer abgeschlossenen Ausbildung oder einem Studium sind für diese Position folgende Aspekte wichtig:

- Erste Berufserfahrung im kaufmännischen oder technischen Umfeld, idealerweise im Bereich Customer Success Management in einem IT-nahen Umfeld
- Ausgeprägte Kundenorientierung und betriebswirtschaftliches Verständnis
- Lösungs- und kundenorientiertes Handeln

Angebot #1854, Seite 1/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1854 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter [kandidaten@xinonet.com](mailto:kandidaten@xinonet.com)

xinonet GmbH  
Ericusspitze 4  
20457 Hamburg

- Gute Kommunikationsfähigkeiten und ein versierter Umgang mit MS Office
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Interesse an den Themen und Lernbereitschaft

## Das Unternehmen

Unser Mandant ist ein innovatives Unternehmen, das maßgeschneiderte IT-Infrastrukturlösungen für Unternehmen jeder Größe anbietet. Die Expertise erstreckt sich über Bereiche wie Cloud-Computing, Netzwerkinfrastruktur, Cybersecurity und digitale Transformation. Unser Mandant zeichnet sich durch herausragende Kompetenz, erstklassigen Kundenservice und eine klare Vision für die digitale Zukunft aus. Als Arbeitnehmer können Sie sich hier auf eine teamorientierte und internationale Kultur freuen, in der Sie Ihren Karriereweg flexibel und mit großer Unterstützung seitens des Arbeitgebers proaktiv gestalten können.

## Kategorie

Service Management

## Standorte

Deutschland, Ettlingen, Hannover, Leverkusen, München

Angebot #1854, Seite 2/2

Telefon 0160 96827952

E-Mail



Für Fragen zum Angebot 1854 steht Ihnen Lina Horn gerne von Montag bis Freitag zur Verfügung unter 0160 96827952 sowie per Email unter [kandidaten@xinonet.com](mailto:kandidaten@xinonet.com)

xinonet GmbH  
Ericusspitze 4  
20457 Hamburg