



# EDU Customer Success Manager

(m/w/d)

**Abteilung:** Commercial | **Standort:** Berlin  
**Beschäftigungsart:** [Vollzeit]

## Über uns

EDU ist eine private Hochschuleinrichtung mit der Vision, die Qualität und Zugänglichkeit von Bildung zu verbessern und wird von Digital Education Holdings Ltd. (DEH) betrieben.

Im Einklang mit dem vierten Ziel der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen konzentriert sich EDU auf die sozialen Auswirkungen auf die Hochschulbildung, indem EDU die gesellschaftliche Teilhabe fördert, die Barrieren für die formale Bildung senkt und Kapazitätsengpässe in der Hochschulbildung in Entwicklungsländern angeht. Wir sind ein junges Unternehmen mit einem Team von leidenschaftlichen Gründern und Führungskräften mit breiter Erfahrung in den Bereichen Bildung, Technologie und internationale Beziehungen. Mit einem reichen Partner-Ökosystem bauen wir Studiengänge auf, die sich auf europäische Traditionen stützen und unseren Absolventen ein starkes Verantwortungsgefühl vermitteln.

Zur Verstärkung unserer Marketing und Sales Abteilung suchen wir derzeit einen Customer Success Manager/in. Wenn Du unser Engagement bei der Gestaltung der Zukunft der Bildung teilst, laden wir Dich ein, uns auf diesem Weg zu begleiten.

## Erwartungen und Aufgaben

- Entwicklung und Verwaltung einer eigenen Pipeline von Leads und Studentenakquise
- Nachhaltiges Unternehmenswachstum und Rentabilität durch Wertsteigerung
- Analyse der Daten von prospektiven Studenten zur Verbesserung der Customer Experience
- Durchführung von Produktvorführungen für angehende Studenten
- Erreichen der monatlichen, vierteljährlichen und jährlichen Pipeline-Ziele
- Bereitstellung von Input bei Kundenanfragen und Bedenken entlang der Customer Journey
- Fördern einer Fangemeinde und Markenbotschaftern um den Nutzen und den Wert des Produkts zu teilen

## Fertigkeiten und Kompetenzen

- Hochschulabschluss in Kommunikation, Marketing oder Wirtschaft
- 2 bis 3 Jahre Erfahrung im Bereich Kundenerfolg oder Verkauf
- Ein Selbststarter und Teamplayer mit Fähigkeiten zum Aufbau von Beziehungen und einem tiefen Verantwortungsgefühl
- Fähigkeiten sich in Kunden und ihre Bedürfnisse hineinzudenken
- Schriftliche und mündliche Kommunikations-, Planungs- und Projektmanagementfähigkeiten
- Berufserfahrung mit Social Selling und Social Media
- Berufserfahrung mit CRM-Systemen
- Sprachkenntnisse: Deutsch Muttersprache, Englisch in Wort und Schrift
- Kundenerfahrung aus Medizin oder Gesundheitswesen wünschenswert
- Grundlegende Photoshop- und HTML-Kenntnisse ein Plus

## Was wir bieten

- Ein wichtiger Teil einer wachsenden, innovativen Online-Bildungseinrichtung zu sein
- Personalisierter Lernplan in Übereinstimmung mit Deinen Zielen, mit wöchentlichen und monatlichen Check-Ins und Feedback
- Die Möglichkeit, vom ersten Tag an sinnvolle Arbeit zu leisten und abteilungsübergreifend Erfahrungen und Erkenntnisse aus erster Hand zu sammeln
- Marktorientierte Vergütung mit Bonus
- Die Möglichkeit remote zu arbeiten
- Enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Fachleuten

## Bewirb Dich Jetzt!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung, die Du an folgende Adresse senden kannst:  
[jobs@edu.edu.mt](mailto:jobs@edu.edu.mt)