

Program Manager (w/m/d)

Die Rolle

Wir sind stolz darauf, als eines der **hundert innovativsten Clean Technology Unternehmen** weltweit ausgezeichnet worden zu sein. Und wir wollen noch mehr erreichen mit unserer gemeinsamen Vision, die Energiewende mithilfe digitaler Technologien voranzutreiben. Unsere Web-Applikations-Plattformen ermöglichen es bereits heute, Kernprozesse von Netzbetreibern zu digitalisieren und zu automatisieren.

Als **Program Manager (w/m/d)** bist du Teil unseres Customer Success Teams und koordinierst die Aktivitäten mit unseren Schlüsselkunden. Dabei sind die Strukturierung und Steuerung von Projekten mit den strategisch wichtigsten Kunden entscheidend. In dieser Rolle agierst du als Bindeglied zwischen unseren internen Stakeholdern und den Kunden und nimmst damit eine wichtige Schlüsselfunktion im Gesamtprozess der Geschäfts- und Produktentwicklung ein.

Diese Aufgaben erwarten dich

- Du bist die erste Kontaktperson für unsere Kunden und bildest die Schnittstelle zwischen ihnen und internen Stakeholdern im Management sowie aus den Abteilungen Customer Success, Engineering, Product und Sales
- Du koordinierst die Aktivitäten in verschiedenen Projekten mit den Schlüsselkunden, inklusive Planung und Priorisierung der notwendigen Projektressourcen bei envelio
- Du definierst, steuerst und evaluierst die langfristige strategische Ausrichtung der Zusammenarbeit mit unseren Schlüsselkunden
- Reporting der Aktivitäten und des Fortschritts an das envelio Management
- Über den regelmäßigen Dialog mit den verschiedenen Stakeholdern identifizierst und erfasst du die größten Herausforderungen und Verbesserungspotentiale in den technischen und wirtschaftlichen Prozessen

Das bringst du mit

- Dein Studium hast du in **Elektrotechnik, Energietechnik, Wirtschaftsingenieurwesen** oder einem **vergleichbaren Fach** abgeschlossen
- Du bringst bereits **berufliche Erfahrung in eigenverantwortlichem Projektmanagement** mit direktem Kundenkontakt mit und begeisterst dich dafür, beständige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Optimalerweise hast du bereits **Erfahrung im Bereich technisches Consulting**, Customer Success Management, Key Account Management oder verwandten Feldern im B2B-Kontext
- Mit den verschiedenen Stakeholdern bei unseren Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen **kommunizierst du überzeugend** auf Augenhöhe und mit einem **hohen Maß an Vertrauen**
- Du sprichst fließend Englisch und Deutsch

Wieso envelio

- **Flexibler Arbeitsmodus** innerhalb Deutschlands: hybrid, von zu Hause aus oder in unserem schönen Office in Köln - du kannst entscheiden, welcher Modus am besten zu dir passt!
- Option zum **mobilen Arbeiten aus dem Ausland** (bis drei Monate pro Jahr)
- 30 Urlaubstage + 3 corporate holidays
- Zeit und Budget für individuelles Wachstum
- envelio-**Rentenplan**
- Top Hardware-Ausstattung (16 Zoll MacBooks, 2 Bildschirme an deinem Arbeitsplatz)
- Unterstützung deiner Gesundheit durch **Kooperationen für Sportmitgliedschaften**
- **Unternehmensevents** (Weihnachtsfeier, Sommerfest etc.)

Kontakt

envelio

Frau Magdalena Ivesic

Hildegard-von-Bingen-Allee 2

50933 Köln

jobs@envelio.de