

Consultant Smart Grids (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 **Consultant Smart Grids (w/m/d)** berätst du unsere Kunden und Kundinnen in der Anwendung unserer Software und der Anpassung ihrer Geschäftsprozesse. In einem Team mit drei weiteren Consultants unterstützt du so die Nutzer:innen darin, unsere Software eigenständig und gewinnbringend zu verwenden. Wir begleiten unsere Kundengruppen langfristig und zuverlässig und managen ihren Erfolg. Daher bezeichnen wir diese Aufgabe auch als Customer Success Management. In dieser Rolle agierst du als Bindeglied zwischen unseren internen Stakeholdern und den Kunden nimmst eine wichtige Schlüsselfunktion im Gesamtprozess der Produktentwicklung ein.

Diese Aufgaben erwarten dich

- Du verantwortest das Kunden-Onboarding in Pilot- und Rollout-Projekten in enger Zusammenarbeit mit dem Customer Implementation Team
- Du berätst Kund:innen bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsprozesse mithilfe unserer Software
- Über den regelmäßigen Dialog mit den verschiedenen Stakeholdern identifizierst und erfasst du die größten Herausforderungen und Verbesserungspotentiale in den technischen und wirtschaftlichen Prozessen
- Du bist die erste Kontaktperson für unsere Nutzer:innen und bildest die Schnittstelle zwischen ihnen und internen Stakeholdern aus den Abteilungen Product und Sales
- Du erfasst und analysierst Kennzahlen zum Kundennutzen und zur Kundenzufriedenheit

Das bringst du mit

- Dein Studium hast du in Elektrotechnik, Energietechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einem vergleichbaren Fach abgeschlossen
- Du verfügst über Kenntnisse zu Planung und Betrieb elektrischer Netze oder der Integration elektrischer Anlagen und setzt dein Wissen über die dabei bestehenden energiewirtschaftlichen Zusammenhänge gezielt ein
- Du bringst bereits berufliche Erfahrung in eigenverantwortlicher Projektstätigkeit 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 sowie Kolleginnen und Kollegen kommunizierst du überzeugend auf Augenhöhe und mit einem hohen Maß an Vertrauen

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