

Du hast Lust, Teil eines motivierten Teams zu werden, das die tägliche Arbeit von E-Commerce-Unternehmen revolutioniert? Flexible Arbeitszeiten, regelmäßige Team-Events, mobiles Arbeiten und Zusammenarbeit auf Augenhöhe sind das, was Du von Deinem Arbeitgeber erwartest? Dann bist Du bei uns genau richtig!

DAS IST MINUBO

minubo ist nicht nur ein dynamisches Unternehmen, das sich auch nach zehn Jahren am Markt seine Startup-Kultur erhalten hat, sondern auch unser gleichnamiges Produkt: Mit minubo als All-in-one Business Intelligence Lösung für den E-Commerce erhalten unsere Kunden erstmals per Knopfdruck Antworten auf ihre Fragen zu jedem Unternehmensbereich – und treffen damit bessere, datengetriebene Entscheidungen. Ob etablierte Player wie Intersport, Riess-ambiente.de und Zooroyal oder schnell wachsende Startups wie 3Bears und SugarShape: E-Commerce Profis setzen auf minubo. Als Unternehmen sind wir damit einer der Treiber der Digitalisierung im Handel. Unser Erfolgsrezept? Tiefgreifendes Analytics- und Commerce-Knowhow, Big-Data- sowie neueste AI-Technologie, agile Entwicklung, exzellenter Kundenservice und ein starker Teamgeist. Bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams in Hamburg oder remote!

*#team-kultur #transparenz #augenhöhe #flexible-arbeitszeiten #mobiles-arbeiten #innovation #verantwortung
#weiterbildung #unbefristete-verträge #team-events #zentrale-lage #hvv #sportangebote
#betriebliche-altersvorsorge #benefits #familie*

E-Commerce BI Consultant im Customer Success (all genders)

Voll- oder Teilzeit: 25-40 Stunden | Ab sofort | Flexibles, mobiles Arbeiten

DEINE MISSION

Als Mitarbeiter:in in unserem Customer Success Team bist Du der Dreh- und Angelpunkt für die fachliche Unterstützung unserer Kunden – einer breiten Palette von Unternehmen aus dem E-Commerce. Du berätst sie bei der Nutzung unserer E-Commerce BI Lösung, hilfst ihnen, sie zur Erreichung ihrer wirtschaftlichen Ziele bestmöglich einzusetzen, und stehst bei fachlichen Fragen mit Rat und Tat zur Seite. Mit Deiner Arbeit leistest Du einen wichtigen Beitrag zur Zufriedenheit unserer Kunden und ihrer Bindung an unser Unternehmen.

DEINE VERANTWORTUNG

- Du bietest unseren Kunden fachliche Unterstützung in der Anwendung unserer BI-Lösung – zur bestmöglichen Erreichung ihrer wirtschaftlichen Ziele im E-Commerce.
- Du verantwortest und koordinierst das Onboarding unserer Neukunden – mit Fokus auf der fachlichen Schärfung und dem Enabling ihrer wichtigsten Use Cases. Unsere Data-Spezialist:innen sind dabei Dein Kontaktpunkt für die technische Umsetzung der definierten Anforderungen.
- Du begleitest unsere Key Accounts über ihren gesamten Lebenszyklus und stehst ihnen mit Rat und Tat zur Seite.
- Du engagierst Dich aktiv für die Bindung und das Upselling unserer Kunden – mit Unterstützung unserer Kolleg:innen aus dem Sales-Team.
- Du sorgst für eine strukturierte Aufbereitung und inhaltliche Anreicherung von technischen Anfragen, die Du an den Support weiterreichst – durch eigene Vorarbeit und gezieltes Nachfragen beim Kunden.

- Du arbeitest eng mit den Kolleg:innen aus Support, Data und Product zusammen, um das Feedback unserer Kunden ins Unternehmen einzubringen.
- Du unterstützt die Produktkommunikation durch die Vorstellung neuer Features und Use Cases in Trainings und Webinaren.
- Mit dem Wissen aus Deiner täglichen Arbeit treibst Du die Weiterentwicklung unserer Dokumentation, FAQ und anderen Support-Medien voran.

DEIN PROFIL

- Du hast ein tiefgreifendes Verständnis von E-Commerce – durch eigene Arbeitserfahrung oder indirekt durch z.B. Tätigkeit bei einem E-Commerce-Dienstleister.
- Du hast gute Kenntnisse im Umgang mit Analyse-, Reporting- oder Dashboarding-Lösungen wie Power BI, Tableau, Qlik, MS Excel o.ä.
- Du hast eine hohe Bereitschaft, Dich intensiv mit unserer Software sowie den Themen Datenanalyse und E-Commerce zu beschäftigen, um während Deiner Tätigkeit bei uns immer weiter dazuzulernen.
- Du schreckst nicht davor zurück, Dich auch in die technischeren Themen der Business Intelligence (Dateninfrastruktur, Datenverarbeitung) ein wenig hineinzudenken.
- Du kannst priorisieren und behältst auch bei vielen parallel anfallenden Aufgaben stets den Überblick.
- Durch Deine freundliche, kommunikationsstarke und lösungsorientierte Arbeitsweise trägst Du einen wichtigen Teil zur Zufriedenheit unserer Kunden bei.
- Durch Deine hohe Teamfähigkeit überzeugst Du im Austausch mit Deinen Kolleg:innen aus Customer Success, Support, Data, Product und Sales.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse runden Dein Profil ab.

DEINE MEHRWERTE

- **Team-Kultur:** Wir halten zusammen, pflegen eine transparente Kommunikation und haben regelmäßige Team-Events zum festen Bestandteil unseres Arbeitsalltags gemacht.
- **Arbeit auf Augenhöhe:** Als gewachsenes Start-up bieten wir flache Hierarchien in einer dynamischen Arbeitsatmosphäre, in der jede Idee willkommen ist.
- **Flexibilität in Zeit und Ort:** Für eine gesunde Work-Life-Balance leben wir flexible Arbeitszeiten und flexibles mobiles Arbeiten. So kannst Du den Arbeitstag Deinen individuellen Bedürfnissen anpassen.
- **Am Puls der Zeit:** Unser innovatives Produkt und die sich stetig entwickelnde Branche verleihen unserer Arbeit einen hohen Innovationswert, bringen vielfältige Aufgaben und immer wieder neue Herausforderungen.
- **Verantwortung:** Bei minubo ist jede:r eingeladen, selbst Verantwortung und eigene Projekte zu übernehmen. Wir schätzen es, dass jedes Teammitglied zum Erfolg unserer Firma beiträgt.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen Deine Weiterbildung und geben unser Bestes, um Deine Wünsche möglich zu machen.
- **HVV, Sport, betriebliche Altersvorsorge & mehr:** Wir unterstützen Dein HVV-Abo, sponsern Deinen Sport (EGYM Wellpass, Gymondo) und bieten Dir eine betriebliche Altersvorsorge an. Und ja, es warten sogar noch mehr Benefits auf Dich!

- **Keine Befristung:** Wir bieten allen Mitarbeitern unbefristete Arbeitsverträge.
- **Zentrale Lage:** Unsere Büros sind Teil eines Shared-Office Prinzips und liegen im Herzen Hamburgs – direkt an der Außenalster.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und möglichem Eintrittstermin.

Email: recruiting@minubo.com