

Mach die Energiewende zu deiner Mission!

Customer Success Manager (m/w/d) – Digitalisierung für Stadtwerke

Vollzeit | Standort Dortmund | Hybrid Work

Das sind WIR – das ist LEMONBEAT!

Wir sind die Lemonbeat GmbH, Teil der E.ON One und Pioniere der digitalen Transformation des Energiesystems. Unsere Vision: Innovative digitale Lösungen, die die Herausforderungen der Energiewende in Vorteile wandeln. Unsere Kunden bekommen von uns alles aus einer Hand von Hardware über Kommunikationslösungen, bis hin zu Cloud-Plattformen für Monitoring und Betrieb.

Als Corporate Startup innerhalb der E.ON SE leben wir den Spirit und die Flexibilität eines kleinen, wachsenden Unternehmens mit der Verlässlichkeit starker Partner an unserer Seite.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir dich:

Als Customer Success Manager (m/w/d) bist du verantwortlich für die aktive Betreuung, Weiterentwicklung und langfristige Bindung unserer Kunden – insbesondere aus dem Verteilnetzbereich (z. B. Stadtwerke, Netzbetreiber).

Du sorgst dafür, dass unsere Lösungen nicht nur technisch implementiert sind, sondern echten Mehrwert im Netzbetrieb stiften.

Deine Aufgaben:

Dein Ziel ist es, aus Erstnutzern überzeugte Bestandskunden zu machen – durch aktiven Austausch, technische Nähe und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

- Du begleitest den Übergang vom Projektabschluss in den laufenden Betrieb – inkl. Onboarding, Schulung und Einführung in unsere Plattformen
- Du bist erster Ansprechpartner für deine Kunden im Betrieb: Du planst Checkpoints, begleitest Betriebsphasen und entwickelst gemeinsam neue Anwendungsfälle
- Du erkennst frühzeitig potenzielle Risiken wie Inaktivität oder technische Stolpersteine – und handelst proaktiv
- Du bringst Kundenfeedback strukturiert ins Unternehmen zurück und arbeitest eng mit Sales, Produktmanagement und Support

- Du identifizierst Cross- und Upselling-Potenziale im Bestand und begleitest diese bis zur Umsetzung
- Du dokumentierst Fortschritte und Aktivitäten systematisch im CRM (Odoos/Salesforce) und schaffst so Transparenz für alle Beteiligten

Das bringst du mit:

- Erfahrung im Umfeld von Stromnetzen, Niederspannung, Schutz- oder Fernwirktechnik
- Fundiertes technisches Verständnis in den Bereichen Energieinfrastruktur, IoT oder Smart Grid
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise, Kommunikationsstärke und ein gutes Gespür für Gesprächsdynamiken
- Sichere Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch– schriftlich wie mündlich.

Das ist von Vorteil, aber kein Muss:

- Erfahrung in der technischen Kundenbetreuung im B2B-Umfeld – idealerweise mit SaaS- oder IoT-Lösungen
- Kenntnisse in CRM-Systemen wie Odoos oder Salesforce
- Erfahrung mit KPIs, Nutzungsanalysen und Reporting
- Englischkenntnisse sind wünschenswert

Was dich bei uns erwartet:

- ✓ Ein dynamisches, internationales Team mit echter Gestaltungsfreiheit
- ✓ Startup-Feeling im Konzern-Umfeld
- ✓ Flache Hierarchien & schnelle Entscheidungen
- ✓ Flexible Arbeitszeiten & Hybrid Work (mit 3 Tagen Präsenz im Büro)
- ✓ Unbefristeter Vertrag & faires, leistungsgerechtes Gehalt
- ✓ Kostenloses Mittagessen, zusätzlich freie Getränke und frisches Obst
- ✓ Corporate Benefits (Vorteilsprogramm für zahlreiche Brands & Shops)
- ✓ 30 Urlaubstage + 2 Extra-Tage (Weihnachten & Silvester)
- ✓ Ausreichend Parkplätze direkt im Gebäude
- ✓ Die Chance, die digitale Energiewende aktiv mitzugestalten

Neugierig geworden?

Dann starte mit uns durch und gestalte die Zukunft der Energie aktiv mit!

Bewirb dich jetzt mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung, klicke [hier](#).

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

www.lemonbeat.com