

We need you.



Bei kununu bauen wir genau diese neue Funktion auf. Als Customer Growth Manager (m/w/d) entwickelst du skalierbare Programme, die tausende Kunden gleichzeitig entlang ihres gesamten Customer Lifecycles begleiten. Du verbindest Daten, Automatisierung und kommerzielles Denken, um Kundenbindung zu stärken, Wachstumspotenziale zu aktivieren und Churn nachhaltig zu reduzieren.

Dabei arbeitest du eng mit Marketing, Education, Product Marketing, Customer Experience und Account Management zusammen – besitzt jedoch die Verantwortung für die Performance deiner Programme und deren messbaren Beitrag zum Umsatzwachstum.

Was dich erwartet? Kein bestehendes Playbook, keine eingefahrenen Prozesse – sondern die Chance, ein neues Operating Model für das SMB-Geschäft von kununu von Grund auf mitzugestalten.

Das Jahresbruttogehalt für diese Position liegt – abhängig von Qualifikation und Erfahrung – zwischen 80.000 - 90.000 € (inklusive variablen Anteil von 40%)

Deine Aufgaben

- **Digitale Customer Journeys entwickeln:** Du konzipierst und steuerst automatisierte Customer Journeys entlang des gesamten Customer Lifecycles – von Onboarding über Adoption und Engagement bis hin zu Expansion, Renewal und Recovery.
- **Umsatzwachstum skalieren:** Du identifizierst datenbasiert Cross-Sell-, Upsell- und Renewal-Potenziale und entwickelst Programme, die kommerzielles Wachstum über mehrere tausend Kunden gleichzeitig ermöglichen.
- **Kundenbindung nachhaltig stärken:** Du entwickelst Maßnahmen zur Reduzierung von Churn und zur Verbesserung der Net Revenue Retention und stellst sicher, dass gefährdete Kund:innen frühzeitig erkannt und aktiviert werden.
- **Daten in Wachstum übersetzen:** Du analysierst Customer Health Scores, Nutzungsdaten und CRM-Informationen, leitest Handlungsempfehlungen ab und entwickelst daraus skalierbare Revenue-Programme.

- **Die digitale Customer Experience gestalten:** Gemeinsam mit Marketing, Education und Product Marketing entwickelst du personalisierte Inhalte und Programme, die Kund:innen langfristig begeistern und den Customer Lifetime Value erhöhen.
- **Ein neues Operating Model aufbauen :** Du etablierst gemeinsam mit dem After Sales Team ein modernes 1-to-Many-Modell und entwickelst Playbooks, Standards und KPIs, die den langfristigen Erfolg der Organisation sichern.

Das bringst du mit

- Mindestens 3–5 Jahre Berufserfahrung im B2B-SaaS-Umfeld – idealerweise in Customer Success, Account Management, Lifecycle Marketing, Revenue Operations oder Digital Growth.
- Erfahrung im Aufbau und der Optimierung digitaler Customer Journeys oder skalierbarer Kundenprogramme.
- Nachweisbare Erfolge bei der Steigerung von Kundenbindung, Net Revenue Retention, Expansion oder der Reduzierung von Churn.
- Hohe Datenaffinität sowie Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und Marketing-Automation-Plattformen (z. B. Salesforce, Braze oder vergleichbare Lösungen).
- Du denkst kundenorientiert, datenbasiert und unternehmerisch und erkennst Wachstumspotenziale auf Basis von Kundenverhalten.
- Du arbeitest strukturiert, experimentierst gerne und optimierst Programme kontinuierlich anhand messbarer Ergebnisse.
- KI und Automatisierung nutzt du selbstverständlich, um Prozesse effizienter und skalierbarer zu gestalten.
- Digitale Sales Rooms (z. B. trumpet) sowie moderne Customer-Engagement-Tools sind für dich ein Plus .
- Für die Betreuung unserer Kund:innen im DACH-Raum verfügst du über sehr gute Deutschkenntnisse. Da wir international zusammenarbeiten, kommunizierst du auch sicher auf Englisch.

Deine Benefits

- Bürohunde
- Bis zu 12 Wochen Workation
- 6 Wochen Urlaub
- Mobile devices auch zum privaten Gebrauch
- Sommer- und Weihnachtsparty
- Drinks, Food & Goodies
- Flexibles Home-Office
- Restauranttickets und Mitarbeiterrabatte
- Marktkonformes und transparentes Gehalt

- Board Q&A

Deine Ansprechperson

Du hast noch Fragen?
Dann melde dich gerne bei
uns.

Jana

Jana Roth

Recruiting Manager

jana.roth@kununu.com

Apply