



Head of Customer Success (m/w)

Bei dir ist der Kunde Kaiser, nicht König!

Drop in. Wir stellen gerade die Getränkeindustrie auf den Kopf und brauchen jemanden, der schaut, dass unser Kunden really happy sind. **Einen wirklich guten Head of customer success!**

Wir – lauter nette Leute bei waterdrop® (www.waterdrop.com) – mischen mit unseren innovativen Microdrinks seit gut drei Jahren den Markt auf und helfen den Menschen, mehr Wasser zu trinken. Dabei sparen wir ganz nebenbei tonnenweise zuckerhaltige Getränke in Plastikflaschen ein. Nach unserem rasanten Wachstum auf +100.000 glückliche Online Kunden, +7 Stores, Listungen in +1.500 Märkten sowie vielen treuen Firmenkunden erobern wir nun Europa. Und dafür brauchen wir dich.

Wenn du Teil unserer Erfolgsgeschichte werden möchtest, haben wir die passende Herausforderung. Auf dich wartet ein dynamisches, internationales Team und ganz bestimmt immer ein guter Grund zu trinken.

Deine Verantwortung:

- Du kümmerst dich mit einer Vielzahl von kleinen sowie großen Maßnahmen darum, unsere Kunden weiterhin zu begeistern
- Du koordinierst dich mit Community Management, Einkauf und Online Marketing und bist die Stimme unserer Kunden im Unternehmen sowie das Sprachrohr des Unternehmens hin zu den Kunden
- Du gestaltest aktiv unseren Loyalty Club. Mit Begriffen wie Retention, Customer Lifetime Value und Customer Pathway fühlst du dich wohl

- Du aggregierst Daten und erstellst Analysen, um Muster und Trends unserer Kunden zu erkennen und darauf reagieren zu können
- Du stellst persönliche Kontakte zu unseren Kunden her und holst dir regelmäßig direktes Feedback ein

Das bringst du mit:

- Du lebst Customer Excellence in allen Dimensionen
- Du hast Erfahrung mit Online-Marketing, E-Commerce Brands oder B2C Brands
- Du bist empathisch hast aber auch ein analytisches Verständnis
- Du bist ein Kommunikationstalent und möchtest eine Marke „leben“
- Du beherrscht perfektes Englisch und Deutsch in Wort und Schrift

Das bieten wir dir:

- Hohe Verantwortung von Tag eins an inmitten eines jungen, dynamischen und abwechslungsreichen Arbeitsumfeldes
- Zeitliche Flexibilität, flache Hierarchien, kollegialer und respektvoller Umgang in einer sehr angenehmen Atmosphäre
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines schnell wachsenden Unternehmens
- Aus gesetzlichen Gründen sind wir verpflichtet darauf hinzuweisen, dass das kollektivvertragliche Mindestgehalt für diese Position bei monatlich rund € 2.200 brutto liegt. Unsere attraktiven Gehaltspakete orientieren sich jedoch an aktuellen Marktgehältern und liegen daher deutlich über dem angegebenen Mindestgehalt



Head of Customer Success (m/w)

Additional information

Location	Vienna
Position type	Full-time employee
Start of work	As of now

Responsible

martin murray