APPLY & STAY JOBS

German Speaking Account Manager – Customer Success (Barcelona)

Job Squad

Ort:	Barcelona, Spanien
Entlohnung:	2.500 € / Monat
Arbeitsmodell:	On-Site (vor Ort)
Stundenausmaß:	Vollzeit

STELLENBESCHREIBUNG

Als Account Manager (m/w/d) im Bereich Customer Success & Optimization in Barcelona (Immobilien-/Hospitality-Sektor) betreust du Gastgeber, optimierst Account-Performance und förderst deren Wachstum.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Beziehungsmanagement für neu onboardete und bestehende Gastgeber
- Proaktive Bearbeitung von Fragen und Anliegen der Gastgeber
- Verbesserung der Anzeigenqualität durch maßgeschneiderte Account-Optimierung
- Nutzung von Salesforce und CRM-Tools zur Fortschrittsverfolgung
- Verwaltung einer Pipeline hochwertiger Accounts

ANFORDERUNGEN

- Deutsch: Niveau Muttersprache (C2)
- Englisch: Fließend (B2-C1)
- 1–2 Jahre Erfahrung im Customer Success, Account Management o. Ä.
- BA/BS-Abschluss und/oder gleichwertige Erfahrung
- Starke organisatorische Fähigkeiten, mehrere Accounts gleichzeitig managen

VORTEILE / BENEFITS

- Jahresgehalt: 30.000 € brutto + bis zu 3.500 € Bonus
- Büropräsenz mit späterer Option auf hybrides Arbeiten
- Empfehlungsprogramm bis zu 2.000 €, Umzugsunterstützung für Bewerber außerhalb Spaniens
- Erstklassiger Standort im World Trade Center Barcelona direkt am Meer

BEWERBUNG

Bewerbung über: mw@jobsqd.com