



Kontakt

Bei Fragen zu dieser Position kannst Du Dich unter +45 61 72 00 37 an Dirk Schneider, VP DACH, wenden. Bitte sende Deine Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugnissen und Gehaltsvorstellung per E-Mail an dsc@scalepoint.com

Vertriebsorientierter Customer Success Manager für DACH

Kopenhagen

Entwickle ein führendes Insurtech zum Marktführer in Deutschland

Möchtest Du die digitale Zukunft des Schadenmanagements in Deutschland mitgestalten? Dann bist Du bei uns genau richtig!

Scalepoint ist ein europaweit führendes Insurtech für cloudbasierte Lösungen zur digitalen und kundenzentrierten Schadenregulierung. Mit einem einzigartigen Konzept aus Technologie, Supply Chain Management und Serviceleistungen helfen wir Versicherungen vom Nordkap bis Gibraltar dabei, die Erwartungen Ihrer Kunden im Moment der Wahrheit – dem Schaden – zu übertreffen. Mit Scalepoints innovativen Schaden-Acceleratoren können Versicherungen Schäden End2End digitalisiert, schnell und transparent regulieren, das perfekte Schadenerlebnis für ihre Kunden schaffen sowie den Schaden- und Regulierungsaufwand deutlich reduzieren.

Wir sind im Sommer in Deutschland mit unserem Service gestartet und wurden bereits für den „Digitalen Leuchtturm Versicherung“ nominiert. Um richtig durchzustarten suchen wir einen Aktivposten, der mit uns den deutschen Versicherungsmarkt erobert und Scalepoint – wie in unseren anderen Märkten – zum Branchenstandard im Schadenmanagement macht.

Als **vertriebsorientierter Customer Success Manager** bist Du Scalepoints Schlüsselperson für diese Aufgabe. Vom Firmensitz in Kopenhagen aus arbeitest Du eng mit der Geschäftsführung und dem deutschsprachigen Team in Kopenhagen und Luzern zusammen und schreibst unsere Erfolgsgeschichte weiter.

Scalepoint bietet einen Arbeitsplatz in einer innovationsgeprägten und unformellen Umgebung mit Fokus auf Leistung und interdisziplinäre Zusammenarbeit. Wir arbeiten ergebnisorientiert - es kommt sowohl auf den Einzelnen als auch auf das Team an. Unsere Zusammenarbeit ist intern und extern durch hohe Fachkompetenz und Eigenverantwortlichkeit für die übertragenen Aufgaben geprägt.

Interessiert? Wir freuen uns von Dir zu hören!

Deine Aufgaben

- Du identifizierst und kontaktierst Entscheidungsträger und Influencer im Schadenmanagement von Versicherungen
- Du kommunizierst mit potenziellen- und Bestandskunden auf Leitungs- und Topmanagement Ebene
- Du inspirierst und beeindruckst mit Rockstar Produktdemos
- Du verhandelst und steuerst den kommerziellen Rahmen langfristiger, leistungsorientierter Geschäftsbeziehungen
- Du arbeitest eng mit Kunden bei der Erstellung von Business Case und Implementierungsvorgehen zusammen
- Du sicherst den langfristigen Erfolg unserer Kunden über strategischen Dialog und zielorientierte Zusammenarbeit
- Du analysierst Trends und Entwicklungen im Bereich Schadenmanagement und Digitalisierung in der DACH-Region und stellst die Innovationsführerschaft Scalepoints gemeinsam mit unserem Produktmanagement sicher
- Du bist ein dynamischer Aktivposten in unserem Team und besitzt den Gestaltungswillen, Scalepoints Erfolgsgeschichte in Deutschland und darüber hinaus fortzuschreiben

Über Scalepoint

Scalepoint beschäftigt 180 Mitarbeiter in der Zentrale in Kopenhagen und in seinen europäischen Niederlassungen. Seit 2001 hat Scalepoint mehr als 60 Lösungen ausgeliefert, über die Versicherungen jährlich mehr als 1 Mio. Schäden regulieren. Wir arbeiten daran, Europas führender Anbieter für Lösungen zur digitalen und automatisierten Schadenregulierung zu werden.

Dein Profil

- Du verfügst über Erfahrung im Vertrieb komplexer IT-Lösungen Pre-Sales, Key Account Management oder Consulting
- Du sprichst muttersprachlich Deutsch und gutes Englisch
- Du hast ein Händchen für persönliche Kundenbeziehungen, Neukundengewinnung und Business Development
- Du hast den Drive, Dinge zu bewegen, denkst positiv, kommunizierst klar und kannst auch mal über Dich selber lachen
- Kenntnisse der Versicherungsbranche, Digitalisierungsstrategien oder einer skandinavischen Sprache sind ein Plus

Scalepoint bietet Dir

- Hohe Eigenverantwortung in einem innovativen Insurtech
- Ein attraktives und modernes Arbeitsumfeld, offenen Umgangston und flache Hierarchie
- Ein super Team, das mit Passion, Kreativität und Hingabe die Versicherungswelt verbessert und Erfolge gemeinsam feiert
- Die Möglichkeit, einen spannenden Job mit Reisetätigkeit und Dein Privatleben erfolgreich unter einen Hut zu bekommen
- Frühstück & Mittagessen sowie Sport- und Firmenevents