



Vil du med på rejsen?
Så send din ansøgning og dit
CV på job@scalepoint.com

Har du spørgsmål til stillingen,
kan du kontakte Customer Director,
Bo Lykke på telefon 27 53 74 15

Scalepoint søger Customer Manager

Mod nye højder

I Scalepoint stiler vi mod stjernerne. Vi er ikke bange for at sige højt, at vi vil erobre verden. Vi hjælper vores kunder – 26 forsikringsselskaber i fem europæiske lande – med at hjælpe deres kunder. Og vi gør det godt.

Nu mangler vi en Customer Manager, hvis vigtigste opgave er at sikre, at vores kunder får succes med det samarbejde de har med Scalepoint. Du får ansvaret for udvalgte af Scalepoints kunder i Danmark, og bliver deres primære kontaktperson i Scalepoint.

Som en del af afdelingen Customer Management bidrager du til, at Scalepoint lever op til de leverance- og kontraktsforpligtelser vi har over for vores kunder, således at de opnår det fulde potentiale ved brugen af vores software. Dette inkluderer bl.a. identificering af potentialet for øget anvendelse af vores løsninger, løbende overvågning af kundernes performance, salg af tillægsydelser og at vi lykkes med vores fælles succeskriterier for samarbejdet.

Nøgleordet er at vores kunder er tilfredse med samarbejdet.

For at få succes i jobbet er relationship management, analytisk rådgivning, projekthåndtering og strategisk indsigt vigtigt, for hele tiden at sikre, at vi er tilstede hos vores kunder, og hjælper dem med at løse deres udfordringer via Scalepoints software.

Hvilken nørd er du?

Hos Scalepoint møder du en flok dedikerede nørdere, der – lige som dig – elsker at gå på arbejde. Og vi glæder os til at arbejde sammen med dig, hvis du er verdensmester i:

- At sikre at dine tildelte kunder har succes med brugen af Scalepoints løsninger og forstår værdien af disse
- At den gældende samarbejdsmodel er implementeret hos dine kunder, og relevante aktiviteter bliver gennemført
- Udvikle planer for hvordan samarbejdet udvikles yderligere, og kontinuerligt bliver en succes
- Afdækning af kundernes behov og derefter markedsføre og identificere nye relevante løsninger for dem
- Facilitering og udførelse af uddannelse af superbrugere m.fl hos dine kunder
- At bygge tætte relationer til dine kunder på et taktisk og operationelt niveau
- At omsætte strategiske planer og beslutninger til operationelle aktiviteter og leverancer
- At yde god service og være lyttende, for at kunne forstå dine kunder og deres udfordringer
- At du har en ydmyg men udfordrende tilgang til tingene på et operationelt niveau

Opgaver, du skal fordybe dig i

Når en medarbejder får en god ide, er der luft til at udvikle den i Scalepoint. For det er vores grundholdning, at det kræver ambitioner at erobre verden.

Du ligger derfor inde med en solid portion ambitioner, gode idéer og et højt drive og udmærker dig inden for:

Eksekvering og opfølgning

- Det er vigtigt, at du er selvstændig og kan drive din egne opgaver mod dine kunder. En stor del af jobbet handler om, at du skal kunne eksekvere og følge dine aktiviteter og opgaver til dørs, til gavn for dine kunder og Scalepoint.

Relationsskabelse

- Det er vigtigt, at du kan bygge relationer internt og eksternt. I jobbet som Customer Manager får du en stor kontakthold af forskellige interessenter, som i høj grad skal hjælpe dig med at nå dine mål, men som også handler om, at navigere rundt hos kunderne og forstå deres organisation, og hvem som sidder med ansvar inden for områder, som påvirker dine mål og interesser.

Scalepoint Spirit i hverdagen

I Scalepoint er der plads til at være den, du er. Dresscode og arbejdsformelle facader hører andre planeter til, og det samme gør faste konstellationer ved frokostbordet. Til gengæld er her masser af kram og high fives – og tillid til, at alle gør deres bedste.

På vores kontor i København og vores satellitter i Polen og Schweiz arbejder mennesker med 11 nationaliteter. 63 pct. af os cykler på arbejde, 42 pct. spiser vegetarisk til frokost, 38 pct. er forældre, og 52 pct. dyrker ikke sport regelmæssigt. Det sidste prøver vores selverklærede sportsminister at ændre på med badminton- og løbeklub. Men det kan være lidt tungt at lette, fordi vi altid finder på en anledning til at stille en slikskål på bordet.

Vil du med på rejsen?

Du skal kunne skrive og tale flydende dansk og engelsk. Rent formelt forestiller vi os, at du har en akademisk uddannelse som f.eks. en bachelor eller master. Vi forventer også, at du har erfaring med at opbygge kunderelationer, har mellem 3-5 års arbejdsmarkedserfaring og kan se dig selv, arbejde i et ungt team. Det vil være en fordel, at du har et naturligt flair for teknologi og forretningsprocesser og forstår forretningsmæssige behov. Forhandlings- og kommunikative evner er en fordel, men vigtigst er, at du er klar til at engagere dig i Scalepoint og alle dine kunders behov.

Er du klar til at rejse ud i verden med os? Så send din ansøgning, foto og dit CV på bly@scalepoint.com inden 22. januar. Vi læser ansøgninger og afholder interviews løbende.

Har du spørgsmål til stillingen, kan du kontakte Customer Director, Bo Lykke på telefon 27 53 74 15.