

Wir suchen eine/n

Projekt- und Consulting Manager/in (m/w/d)

Die Microbizz GmbH ist ein etablierter Low- Code Software Hersteller, der sich seine dynamische Start-Up Mentalität bewahrt hat. Die Unternehmenskultur wurde gleich von Anfang an geprägt durch die dänische Lockerheit, der deutschen Umsetzungsstärke und vor allem dem gemeinsamen Wunsch kleine und mittelständische sowie große Unternehmen im Digitalisierungsdschungel mit lösungsorientierten und Mehrwert bietenden Softwarelösungen, zum Erfolg zu verhelfen.

Sie sind ein Mitdenker und haben die Leidenschaft eines Beraters für IT und Betriebswirtschaft im Blut? Sie möchten mit Ihrem Fachwissen und Ihrer Innovationsstärke Ihren Kunden ganzheitlich beraten und begleiten? Wenn Sie dann auch noch Freude an Freiraum, Verantwortung und Kommunikation mitbringen, sollten wir ins Gespräch kommen.

Wir suchen eine/n Projekt- und Consulting Manager/in (m/w/d), die/der

- gemeinsam mit einem Projektteam die Betreuung eines Kundenprojektes eigenständig verantwortet.
- Kundenstrategien begleitet und berät und dabei die Positionierung einzelner Module & Services im Blick hat.
- Kundenbeziehung in Projektrahmen pflegt, User Stories schreibt, Konzepte für neue Funktionen und Komponenten erstellt und die Weiterentwicklung der selbst verantworteten Kunden steuert.
- die Microbizz- Produkt- Roadmap vertritt gegenüber den Stakeholdern der Kunden.
- Abstimmungen mit internen Kollegen wie Vertrieb, Support, Marketing und der Schulungsabteilung übernimmt.
- als Kunden Owner agil und eng mit den Sales, Entwicklungs- & Entwickler-Team zusammenarbeitet.
- unter Nutzung von Kundenanalysen die aktuellen Produkt- und Marktanforderungen identifiziert und diese für das Entwicklungsteam in Anforderungen übersetzt.
- gemeinsam mit den Sales Kolleg*innen Termine mit Partnern und Kunden plant, vereinbart und durchführt (z. B. Präsentationen, Scoping- Workshops oder Events).

Unterstützt werden Sie dabei von unserem internationalen Netzwerk, dem Presales-Consulting, unserem Marketingpartner und dem Vertriebsinnendienst



Was Sie dafür mitbringen sollten, wäre

- eine erfolgreich abgeschlossene betriebswirtschaftliche oder IT-technische Ausbildung
- idealerweise verfügen Sie bereits über Erfahrungen als Projekt & Consulting Manager:in für Software-Anwendungen im B2B-Umfeld
- eine hohe Kommunikationsbereitschaft und Spaß an der Arbeit im Team
- Leidenschaft, Lösungen zu konzipieren, die Anwender*innen begeistern und für Unternehmen einen belastbaren Nutzen und darüber hinaus einen Mehrwert darstellen
- idealerweise Erfahrung mit agilen Arbeitsmethoden wie z. B. Scrum und Design Thinking
- die Bereitschaft, sich Geschäfts- & Produktions- Prozessberatung in den verschiedensten Branchen und Segmenten im Zusammenhang unserer Collaboration Serviceplattform anzunehmen
- Affinität zu Themen rund um Digitalisierung und Transformation
- Sie können Themen gut und einfach auf den Punkt genau vermitteln
- zuverlässige und selbstständige Arbeitsweise, Hands-on-Mentalität sowie schnelles Auffassungsvermögen
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten

- Ein Team, in dem Zusammenarbeit Spaß macht und Zusammenhalt GROß geschrieben wird
- Unbefristetem Arbeitsvertrag
- Anspruchsvolle und spannende Projekte
- Offene Kommunikation über alle Ebenen
- Verantwortungsvolles und eigenständiges Arbeiten
- Eine Unternehmenskultur mit viel Raum für Individualität
- Flache Hierarchien
- Persönliche und lockere Atmosphäre
- Zentralen und modernen Arbeitsplatz
- Sehr gute Verkehrsanbindung (PKW und öffentliche Verkehrsmittel)
- Flexible Arbeitszeiten und Fortbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergütung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Kostenlose Getränke
- Die Möglichkeit, remote zu arbeiten

Sie passen zu uns, wenn Sie neugierig und hoch motiviert sind sowie eine hohe Lernbereitschaft mitbringen.

Ihr Interesse wurde geweckt?

Dann freuen wir uns Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an:

Stefan Heyduschka: heyduschka@microbizz.de

