

Customer Success Manager*in PPA-as-a-Service

Stellenanbieter: node.energy GmbH

Als Teil unseres **Customer Success**-Teams stehst Du in direktem Kontakt mit unseren Kunden und Software-Nutzern aus dem Gewerbe-, Industrie und natürlich erneuerbare Energienbereich. Du begleitest eigenständige neue Kunden durch den Onboardingprozess im Bereich PPA-as-a-Service und stellst sicher, dass alle vertraglichen Komponenten erfüllt werden. Die Anforderungen unserer Kunden sind oftmals anspruchsvoll und nicht selten innovativ - in diesen Fällen bist Du nicht auf Dich alleine gestellt, sondern hast hoch qualifizierte Kolleg:innen aus allen Bereichen, mit denen offene Fragen und neue Herausforderungen besprochen und gelöst werden können.

node.energy ermöglicht mit klugen Software-as-a-Service-Lösungen professionellen Betreibern von Windkraft- und PV-Anlagen neue Geschäftsmodelle ganz einfach umzusetzen und damit profitabel zu bleiben. Hierfür führt opti.node alle Daten für die kaufmännische Betriebsführung von Windkraft- und PV-Anlagen zusammen und automatisiert anspruchsvolle Verwaltungsaufgaben und energiewirtschaftliche Geschäftsprozesse. Bereits heute vertrauen Betreiber von mehr als 14.000 Windkraft- und PV-Anlagen, die mehr als ein Drittel des deutschen Grünstroms erzeugen, auf opti.node.

Wir suchen Dich als

Customer Success Manager*in PPA-as-a-Service

in Voll- oder Teilzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Frankfurt am Main, Freiburg oder remote. Wir sind sehr gespannt auf Deine Bewerbung. Einfach klicken und abschicken!

Aufgaben

- Du organisierst das perfekte Onboarding neuer Vertragskreise (Erzeuger und Verbraucher) und entwickelst und optimierst gemeinsam mit erfahrenen Kolleg:innen einen systemgestützten Onboardingprozess mit dem Ziel, diesen in die etablierte Softwarestruktur zu integrieren
- Du betreust unsere Kunden aus dem Bereich der Verbraucher und Erzeuger, koordinierst intern die laufenden Prozesse und beschaffst Informationen von Kunden für die internen energiewirtschaftlichen Prozesse
- Du hältst regelmäßig Kontakt zu unseren Kunden, um offene Themen zu klären und weitere Anknüpfungspunkte zur Zusammenarbeit zu besprechen
- Du bist das Gesicht zu unseren Kunden, kennst und identifizierst ihre individuellen Herausforderungen und bringst diese in die Produktentwicklung mit ein
- Du arbeitest eng mit dem Produktmanagement, den Product Ownern und dem Sales-

Team zusammen, um Anforderungen von Kunden zu bewerten und neue Funktionen zu spezifizieren

Was du mitbringen solltest

- Du hast bereits Erfahrung im Customer Success gesammelt, hast Freude an der Interaktion mit B2B-Kunden und kannst Dich in andere hineinversetzen
- Du hast Freude am Lösen komplexer Aufgaben, arbeitest Dich gerne tief ein und willst (technische) Prozesse verstehen und hinterfragen
- Du bringst idealerweise einen energiewirtschaftlichen Studienhintergrund oder eine vergleichbare Ausbildung mit und hast Kenntnisse in mindestens einem der folgenden Themenfelder:
 - Energiewirtschaftliche Abgaben & Privilegierungen oder Meldepflichten
 - Erfahrung in Energieberatung, Energiehandel, Energiedienstleistungen o.ä.
 - Kenntnisse in energiewirtschaftlichen Prozessen und Abläufen zwischen verschiedenen Marktakteuren wie Netzbetreibern, Messstellenbetreibern, Lieferanten etc.
- Du arbeitest gerne mit digitalen Tools (Hubspot, Confluence, Miro, Teams und unsere eigene Software) und bist für Excel immer zu haben
- Du sprichst Deutsch auf C2 Niveau (unsere Unternehmenssprache) und besitzt gute Englischkenntnisse

Was du sonst noch bekommst

Einen Job mit Sinn, 30 Tage Urlaub und natürlich ein ordentliches Gehalt. Außerdem findest Du bei uns als jungem und stark wachsendem Unternehmen alle Möglichkeiten, um Deine Fähigkeiten weiterzuentwickeln und Deine eigene Karriere vielfältig zu gestalten. Und das Ganze ohne starre Prozesse, hierarchische Strukturen oder veraltete Technologien. Da wir stark wachsen, müssen auch unsere internen Prozesse stetig weiterentwickelt und verbessert werden - bei uns bist Du also nicht nur ein "Zahnrad im Getriebe", sondern sollst und kannst auch aktiv gestalten.

Für Deinen Start bei uns stellen wir dir eine:n Kolleg:in als Mentor:in zur Seite - bei uns wirst Du mit deinen Fragen und Herausforderungen nicht alleine gelassen. Ob in einem unserer Büros in Frankfurt a. M. und Freiburg oder remote - von wo aus Du arbeitest, entscheidest du. Vollzeit oder Teilzeit - bei uns kannst Du Beruf und Familie/Freizeit unter einen Hut bringen.

Bewerbungsprozess

Für mehr Klimaschutz zu demonstrieren, ist gut und wichtig. Mit einem Job bei uns kann man aber noch effektiver die Welt retten. Bei node.energy helfen wir Unternehmen beim Umstieg auf erneuerbare Energien.

Erneuerbare Energien sind inzwischen wettbewerbsfähig. Trotzdem nutzen die meisten Firmen ihr Potenzial nicht mal annähernd aus. Der Grund dafür: Es ist einfach zu kompliziert. Dieses Problem lösen wir mit unserer Software, welche die Planung und das Management von klimafreundlichen Energielösungen radikal vereinfacht.

Werde Teil unseres Teams und helfe uns dabei, die Energiewende im Industrie- und Gewerbebereich zu ermöglichen.

Wir freuen uns über alle Bewerbungen unabhängig von Geschlecht oder geschlechtlicher Identität, Alter, kultureller und sozialer Herkunft, ethnischer Herkunft, Fähigkeiten oder sexueller Orientierung.

- **Arbeitszeit:** Flexibel

Einsatzort: 79 Frankfurt am Main, Freiburg im Breisgau oder remote, Deutschland

Stellenanbieter: node.energy GmbH
Carl-von-Noorden-Platz 5
60596 Frankfurt am Main, Deutschland

Online-Bewerbung:

<https://t.gohiring.com/h/445de7ea794375ccb855d43610a7d89aca53a88f87c188e12d9d8b29c33478cd>

Ursprünglich veröffentlicht: 02.04.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100144008>