

## **koppla GmbH - Customer Success - Construction Tech**



koppla entwickelt das go-to Scheduling-Tool für Bauprojekte. Durch eine äußerst einfache und benutzerfreundliche Lösung, die die Zusammenarbeit auf der Baustelle erleichtert, helfen wir Bauprojekten, im Zeitplan zu bleiben. Um Teams zu befähigen, ihr Bestes zu geben, kombinieren wir elegantes UI-Design mit erstklassiger Performance zu einem modernen Projektmanagement- und Planungstool. Wir sind ein B2B SaaS-Unternehmen, das 2020 gegründet wurde und von namhaften Investoren wie Earlybird unterstützt wird. Bereits heute zählen viele der Top-100-Bauunternehmen in Deutschland zu unseren Kunden – und unser Marktanteil wächst stetig.

### **Customer Success Manager (m/w/d)** für B2B SaaS / Construction Tech Platform (Junior- to Mid-Level)

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 40.000-65.000 (80-90% fix + Bonus)

#### **Aufgabenbeschreibung**

Du liebst es, mit Menschen zu arbeiten, bist organisiert und hast ein gutes Gespür dafür, was Kund:innen brauchen, bevor sie's selbst wissen? Dann willkommen bei koppla!

Wir sind ein Startup mit der Mission, die Bauindustrie endlich digital zu machen – einfach, effizient, menschlich. Als Teil unseres Customer Success Teams bist du die erste Anlaufstelle für unsere Nutzer:innen und sorgst dafür, dass sie mit unserer Software richtig durchstarten können.

Salary: €45.000 - €65.000 OTE (80-90% fix + Bonus für Upsells) + Stock Options

#### Deine Aufgaben

Inbound – First things first:

Du bist unser Champion im Support (Slack, Mail, Telefon) und findest für jedes Anliegen eine schnelle, smarte Lösung.

Du bist die Stimme von koppla nach außen – immer freundlich, klar und auf den Punkt.

Outbound – Beziehungen, die bleiben:

Du koordinierst Kundentermine, pflegst den Kontakt und sorgst dafür, dass niemand auf der Strecke bleibt.

Du hilfst bei Vertragsthemen und unterstützt bei Upsell-Prozessen.

Onboarding & Retention:

Du führst Onboarding-Sessions mit neuen und bestehenden Kund:innen durch – hands-on, empathisch und strukturiert.

Du holst aktiv Feedback ein und bringst wertvolle Ideen ins Team ein.

Content & Tools:

Du pflegst unsere Kundendaten in Hubspot und sorgst für Struktur und Konsistenz.  
Du erstellst Hilfeartikel, kurze Erklärvideos und andere Inhalte, die unseren Kund:innen wirklich weiterhelfen.

Collaboration:

Du arbeitest eng mit Produkt, Marketing & Sales zusammen – von neuen Features bis hin zu kreativen Kampagnen. Deine Perspektive zählt!

## **Erwartete Qualifikationen**

Diese Rolle ist perfekt für dich, wenn du für die Baubranche brennst. Idealerweise hast du einen Hintergrund (z.B. Studium, Ausbildung) oder Berufserfahrung in Bau oder Handwerk (z.B. als Bauingenieur, Bauleiter, Architekt, Projektsteuerer o.Ä.). Lerne die Branche aus der Sicht eines Technologie-Start ups kennen.

Du bist der perfekte Fit, wenn ...

... du Spaß am Kontakt mit Menschen hast und echte Kommunikationsfreude mitbringst.

... du mitdenkst, eigenständig arbeitest und keine Angst vor technischen Themen hast.

... du Struktur liebst, proaktiv bist und immer einen Weg findest, Dinge um dich herum zu optimieren.

... du Erfahrung mit gängigen Tools wie Hubspot oder Notion hast (nice to have – aber kein Muss).

... du erste Erfahrung im Umgang mit B2B-Kunden hast (ist ein Plus – aber kein Muss).

... du Deutsch auf muttersprachlichem Niveau sprichst (mindestens C1 – unsere Kunden sind deutschsprachig) und konversationssicher in Englisch bist.

## **Unser Angebot**

Ein marktgerechtes Gehalt (Fix + anteilig Bonus für Upsells) + Equity

Eine Unternehmenskultur die Transparenz, Respekt, Eigenverantwortung, Zusammenarbeit und das Wohlergehen jedes Teammitglieds auf dieser spannenden Reise in den Mittelpunkt stellt

Ein Umfeld, das harte Arbeit wertschätzt und gleichzeitig Work-Life-/Familienintegration ermöglicht – mit 28 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeiten und einem hybriden Arbeitsmodell

Hundefreundliches Büro in Berlin mit kostenlosem Mittagessen sowie Getränken und Snacks

Und mehr: Jährliches persönliches Weiterbildungsbudget von 1.500 €, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge („BAV“) von 30%, Urban Sports Club Mitgliedschaft und weitere Benefits

## Bewerbung

Kontakt-Person: Christine

per Internet: [https://koppla.jobs.personio.de/job/2052575?\\_pc=2665196#apply](https://koppla.jobs.personio.de/job/2052575?_pc=2665196#apply)

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/194163/TUB/>

Angebot sichtbar bis 14.06.2025

