

TheNextWe

TheNextWe revolutioniert die Welt des Business Coaching. In nur 12 Wochen erreichen MitarbeiterInnen ein persönliches Weiterentwicklungsziel mit einem persönlichen Coach und unserer App.

Werkstudent:in Customer Success

Berlin | Werkstudent | Bewerbungsfrist: 28. Februar 2022 | 18 € / Stunde Bewerben:
<https://thenextwe.join.com/jobs/3745589-werkstudent-in-customer-success>

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Dauer: unbefristet (min. 12 Monate);
Vergütung: 18€ / Stunde; Bewerbungsfrist: 31.03.2026

Aufgabenbeschreibung

Du bist technisch versiert, kommunikativ und machst gerne andere glücklich?

Dann wirst Du in dieser Rolle aufblühen.

Wir sind TheNextWe aus Berlin und unterstützen seit etwa 8 Jahren Unternehmen jeder Größe dabei, ihre Transformationsvorhaben mit unseren 12-wöchigen Coaching-Programmen zum kollektiven Mindset-Wandel erfolgreich umzusetzen. Wir begleiten täglich hunderte Entscheider:innen und Führungskräfte mit speziell ausgebildeten Coaches und unserer App. Wenn es dabei mal irgendwo hakt, bist Du als Werkstudent:in Customer Success der professionelle Erstkontakt für unsere Nutzer:innen.

Egal, ob es ein Problem in der App, einen Wunsch unserer Coaches oder eine Frage zum Programm gibt, bei Dir finden alle ein empathisches Ohr, bekommen zeitnah qualifizierte Hilfe und eine Lösung, die sie glücklich macht.

In dieser Rolle arbeitest Du an einem der spannendsten Punkte unserer Firma - der Schnittstelle zwischen Kund:innen, Coaches und Produktentwicklung. Neben der Möglichkeit zur umfassenden Weiterentwicklung (sowohl technisch als auch in der Interaktion mit Nutzer:innen) bietet Dir diese Rolle flexible Arbeitsbedingungen und eine exzellente Vergütung (18€/h). Wir suchen eine Verstärkung ab 01.04.2026 für fünf bis elf Wochenstunden.

AUFGABEN

Als Werkstudent:in Customer Success hast Du ein vielseitiges Aufgabenspektrum. Dieses umfasst u.a.:

- Erstkontakt im Support: Im Dialog mit Nutzer:innen verstehst und kategorisierst Du auftretende Probleme, erstellst und verwaltest Tickets und kommunizierst direkt mit dem Entwicklungsteam.

- Follow-up bis zur Lösung: Du treibst die Bearbeitung offener Fälle voran, bis diese gelöst sind. Du hältst die Beteiligten auf dem Laufenden.
- Inputgeber:in Produkt-Roadmap: Du sammelst auftretende Bugs und Feature-Wünsche und erstellst so eine Roadmap für sinnvolle Weiterentwicklungen als Input für das Entwicklungsteam.
- Hüter:in des Wissens: Du dokumentierst wiederkehrende Abläufe und Fragen, aktualisierst die FAQ und schreibst "HowTo"s.
- Gelegentlich unterstützt du unsere Geschäftsführer, mal im Vertrieb durch Kundenrecherche, Präsentationserstellung und LinkedIn-Aktivitäten oder operativ bei der Analyse von Programmergebnissen.
- You name it...: Du suchst Dir selbst weitere Aufgaben, die Dich interessieren - wir möchten, dass Du in dieser Rolle bei uns wachsen kannst.

Erwartete Qualifikationen

Wenn Dich viele oder sogar alle der folgenden Eigenschaften beschreiben, wirst Du Dich in dieser Rolle wohlfühlen:

- Du bist technisch versiert und kannst mit Apps (iOS, Android) und dem Browser umgehen. Evtl. hast Du schonmal etwas programmiert (das ist aber kein Muss).
- Du hast hohe Eigeninitiative und es befriedigt Dich, Probleme abschließend zu lösen.
- Du kannst professionell kommunizieren, schriftlich und mündlich, auf Deutsch und Englisch.
- Du arbeitest strukturiert und analytisch.
- Du bist empathisch und kannst Dich gut in die Situation Deines Gegenübers versetzen.
- Du behältst den Überblick und kannst viele Bälle in der Luft halten.
- Du bist neugierig und lernst gerne und schnell.
- Du bist unter der Woche in der Lage, kurzfristig zu antworten.

Unser Angebot

TheNextWe befindet sich in einer spannenden Phase: In den vergangenen Jahren haben wir unsere Marke und unser Produkt etabliert, namhafte Kunden gewonnen (Nestlé, Accenture, Pfizer, Douglas uvm.) und einen großen Pool an hochqualifizierten Coaches aufgebaut. Nun geht es darum, unser Wachstum zu skalieren. Im Vordergrund steht dabei immer das erstklassige Erlebnis unserer Nutzer:innen und zu diesem trägst Du in dieser Rolle maßgeblich bei.

Was wir Dir bieten:

- Die Chance, für ein wirksames Produkt "vor Kunde" echte Verantwortung zu übernehmen und in kurzer Zeit viel zu lernen
- Eine Kultur von Anerkennung und offenem Feedback sowie schneller und unkomplizierter Kommunikation
- Ein MacBook Air als Arbeitsgerät, flexible Zeiteinteilung (bei kurzfristiger Verfügbarkeit) sowie die Möglichkeit, größtenteils remote zu arbeiten
- Eine attraktive Vergütung von 18€/h

Bewerbung

Neugierig geworden? Dann bewirb Dich bitte hier:

<https://thenextwe.join.com/jobs/3745589-werkstudent-in-customer-success>

WICHTIG: Bitte lies Dir die Schritte zur Bewerbung dort genau durch (bis ganz unten ;-)!

Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen!

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/202172/FUB/>

Angebot sichtbar bis 18.04.2026

