

Gesucht:

Management Consultant Customer Centric Transformation (cross industries)

Wir wollen wachsen und unsere CRM- und Customer Experience Practice mit Ihnen noch besser machen!

BCM. – Best Place for Best Customer Management – Best Place for Best CRM Consultants!

Die BCM. Best Customer Management. GmbH ist eine der führenden Unternehmensberatungen für Beratungsleistungen entlang der gesamten Kunden-Wertschöpfungskette in höchster Qualität.

Megatrends wie die Digitalisierung, Neo-Ökologie (Energiewende), Gesundheit, New Work und Silver Society haben immense Auswirkungen auf unser Leben und auf alle bestehenden Geschäftsmodelle der Unternehmen. Im Mittelpunkt dieser gravierenden Veränderungen steht der Kunde (B2C und B2B), dessen Verhalten, Gewohnheiten und Präferenzen sich gravierend verändern und weiterhin an den Marktveränderungen anpassen werden.

Mit der Fokussierung auf

- eine kundenzentrische Transformation
- ganzheitliches CRM
- innovatives Customer Experience Management
- datenbasiertes Marketing und
- gezielte Kundenloyalisierung auf Basis des Fan-Prinzips
- aber natürlich auch auf Umsetzung von CRM-Implementierungsvorhaben und
- Projekte zur Digitalen Transformation,

bietet die BCM. Best Customer Management. GmbH ein einzigartiges Leistungsportfolio.

Seit 25 Jahren bieten wir unseren Kunden in der 2HMforum.-Gruppe ein komplettes Leistungsportfolio „Strategy through Execution“ von der Definition der Digital- und Kundenstrategie, über Marktforschung- und Kundenbefragungen bis hin zu Toolevaluierungen, agilem Projektmanagement und Implementierung von CRM-Tools.

Ihre Aufgaben

- Steuerung und/ oder Begleitung strategischer, organisatorischer und fachlicher Projekte mit Schwerpunkt Customer Centric Transformation (CRM, Customer Experience Management)
- Analyse, Konzeption und Umsetzung fachlicher Anforderungen im CRM-, Marketing-, Sales- und Service-Umfeld
- Durchführung von Maturity Assessments, Tool-Evaluierungen, Business Analysen zur Ableitung von Optimierungsmaßnahmen für digitale Kundenprozesse

- Entwicklung kundenspezifischer Strategien im CRM und Customer Experience Management
- Eigenverantwortliche und selbstständige Mitgestaltung und Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios im Customer Excellence Umfeld

Ihr Profil

- (Erste) Berufserfahrung in einer Unternehmensberatung oder als Inhouse-Consultant mit Schwerpunkt Customer Management
- Projekterfahrung in strategischen, organisatorischen, fachlichen oder technischen Themen
- Ggf. erste Erfahrungen in der (Teil-)Projektleitung von CRM-/CX-Projekten in Kombination mit Erfahrungen im Umfeld agiler Projektmethoden (z.B. SCRUM)
- (erste) Erfahrungen oder auch Zertifizierungen im Umgang mit CRM-Tools sind von Vorteil (Dynamics 365, Salesforce, SAP, SugarCRM)
- Analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten sowie Spaß am Umgang mit innovativen Themen wie Customer Experience, Digital Lead Management oder Customer Management Tools
- Begeisterung für Themenentwicklung und -vermarktung
- Ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium
- Verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse auf Basis erster Projekterfahrungen im Ausland
- Reisebereitschaft im Rahmen von Beratungsprojekten innerhalb der DACH-Region

Ihre Benefits

- Unsere BCM-Führungskultur ist wertorientiert und zeichnet sich durch ein hohes Maß an Kollegialität, Pragmatismus, Agilität und Zusammenarbeit auf Augenhöhe ohne hierarchische Denkmuster aus. Dabei stehen Ihre Ziele im Vordergrund.
- Flexibles Arbeiten: remote, beim Kunden, zuhause oder von da wo, Sie gerade sind: ein Umzug ist i. d. R nicht nötig.
- Individuelle Weiterentwicklung und Karriere: ob Experten- und Führungsweg oder eine Fokussierung auf eine vertriebslich orientierte Business Development Rolle – alle Richtungen sind bei der BCM für Sie offen.
- Teamplay ist uns wichtig - daher bieten wir Ihnen zahlreiche Events, damit Sie sich schnell in der BCM. und der 2HMforum-Gruppe positionieren können
- Individuelle Benefits: Wir bieten Ihnen Mitarbeiterrabatte, Sonderkonditionen und Versicherungspakete, Mobilität nach Maß und Ihren individuellen Bedürfnissen.
- Moderne Offices in Top-Lage (Innenstadt München am Viktualienmarkt, Mainz) ermöglichen optimale Arbeitsbedingungen.
- Wir investieren in Ihr Know-how: Wir bieten individuelle Trainingstage, externe Seminare, berufsbegleitende Weiterbildung etc.
- Unsere Offices versorgen Sie vor Ort täglich mit frischem Obst und Getränken
- Ausgleich zum Job ist wichtig: Daher bieten wir neben Urlaub, Sabbatical-Möglichkeiten und Vertrauensarbeitszeit.

Bewerben Sie sich jetzt!

Wir sind neugierig auf Sie und freuen uns auf Ihre Mail-Bewerbung. Bitte senden Sie uns Ihr Anschreiben, Lebenslauf, Angaben zu Ihrem möglichen Startdatum und Ihrer Gehaltsvorstellung (gerne auch in englischer Sprache) schnell und einfach per Mail zu an Recruiting@best-customer-management.com

Noch Fragen?

Thomas Hamele, Geschäftsführender Gesellschafter der BCM., und das Recruiting-Team stehen Ihnen gerne zur Verfügung - über recruiting@best-customer-management.com.

BCM. Talent Acquisition

BCM. Best Customer Management, Frauenstraße 22, 80469 München, Germany

E-Mail: recruiting@best-customer-management.com

Website: www.best-customer-management.com