



[Direkt zum Hauptinhalt springen](#)

Herkommen. Und Ankommen!

Es ist egal, wo du herkommst. Bei uns zählt nur, wo du hinwillst: Gemeinsam schaffen wir das führende Dienstradleasing- Angebot. Mit dem sorgfältigstem Service. Und dem besten Team.

Das gelingt. Weil wir allen von uns den Raum geben, den sie zur Entfaltung brauchen. Wir unsere Talente gezielt unterstützen. Allen die Chance geben, sich einzubringen und schnell Verantwortung zu übernehmen. Mutig. Ehrgeizig. Vor Ort genauso wie Remote, wenn der Job das möglich macht.

Hauptsache: Alle zusammen mit dem gleichen Ziel.

#jointheride

Ein großer Spaß. Mit Sicherheit.

Die beste Stimmung? Gibt's in Start-Ups. Das beste Netzwerk? Im Konzern. Bei Lease a Bike bieten wir dir die Kombination aus beidem: In einem frischen Team hast du jeden Tag die Möglichkeit, deine Ideen in einer jungen Wachstumsbranche zu verwirklichen. So zu arbeiten, wie du willst. Da, wo es für dich am besten passt. Und doch sind wir schon jetzt mehr als ein hoch agiles Unternehmen: Als gemeinsame Tochter von zwei Weltkonzernen sind wir auf dem Weg, den Markt in ganz Europa und den USA neu zu definieren.

Sei dabei: Wir freuen uns auf dich!

Was wir dir bieten:

- „Trust to Act“: du übernimmst eine eigenverantwortliche Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum
- Start-up und gleichzeitig Konzern: Du wirst Teil eines international wachsenden Unternehmens, in einer Branche, die weltweit immer stärker nachgefragt wird
- Flexible Arbeitszeiten und modernste Arbeitszeitmodelle
- Erstklassige Büroausstattung, wo du auch arbeitest
- Ein attraktives Gehalt mit vielen Extras und Vergünstigungen
- Einen Firmenwagen (e-Auto)
- Chance auf Karriere und gezielte Weiterbildung
- Professionelles Onboarding und das Kennenlernen aller Teams ist für uns selbstverständlich
- Arbeit nach dem Musketier-Prinzip: Einer für alle – alle für einen

Was du hier leistest:

Im Customer Success Management bist du unser Gesicht zum Kunden um langfristige Bindung und Erfolg zu gewährleisten und Lease a Bike zum beliebtesten Mitarbeiter-Benefit bei unseren Partner-Unternehmen zu machen .

- **Beziehungsmanagement:** Du bist für den Aufbau und die Pflege einer engen, langfristigen Partnerschaft mit dem Kunden verantwortlich.
- **Onboarding:** Du betreust bei Neukunden die Einführung des Fahrradleasing Prozesses und unseres Portals, um eine schnelle Nutzung (Time-to-Value) zu ermöglichen.
- **Training:** Du planst und veranstaltest Kunden-/ Mitarbeiterevents online (Webinare) oder vor Ort durch und bindest hierzu unsere Partner aus dem stationären Fahrradfachhandel mit ein.
- **Proaktive Betreuung:** Du übernimmst die Beratung zu allen Fragen rund um die Themen Dienstradleasing, Mitarbeiter Benefits und Mobilitätsdienstleistungen und stehst unseren Kunden als kompetenter Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite.
- **Produktoptimierung:** Du unterstützt den Erfahrungsaustausch, die Prozessoptimierungen und die Entwicklung von neuen Strategien in Zusammenarbeit mit dem Team.
- **Wachstum:** Du steigertest die Leasing-Quoten durch die Umsetzung gezielter Vertriebsstrategien.

Was wir uns wünschen:

- **Qualifikation:** Du hast eine kaufmännisches Studium und/oder eine abgeschlossene Berufsausbildung sowie mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Customer Success oder Key Account Management.
- **Branchenerfahrung:** Du bringst idealerweise bereits Kenntnisse in den Bereichen Mobilitätsdienstleistung und Mitarbeiterbenefits mit. Um so besser, wenn es in Verbindung mit Fahrrad/ E-Bike/ Pedelec ist.
- **Organisationstalent:** Ein hohes Maß an Selbstorganisation, Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Verantwortungsbewusstsein zeichnen Dich aus. Du lebst agile Werte, förderst offene Kommunikation und hast ein Gespür für Teamdynamiken.
- **Präsentationstechnik:** Du hast Freude am Erstellen und Vortragen von Präsentationen, online in präsentz
- **Soft Skills:** Du verfügst über ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit (deutsch/englisch), hohe Serviceorientierung und Teamfähigkeit.
- **Zielorientierung:** Du bist es gewohnt, nach Zielvorgaben zu arbeiten und deine Ergebnisse und Erfolge zu dokumentieren.

Du hast noch Fragen?

Klären wir gemeinsam.

Bevor du dich bewirbst, sind vielleicht noch Fragen offen. Zum Jobprofil, dem Bewerbungsprozess oder zu uns als Arbeitgeber. Gemeinsam klären wir sie auf. Viele Antworten findest du schon in den FAQs. Die anderen geben wir dir persönlich. Telefon: +49 15126814405 // E-Mail karriere@lease-a-bike.de

Und wenn alles klar ist? Geht es los: Klick’ dich zum Traumjob!

[Zum Bewerbungsformular!](#)