

Als erfahrenes Beratungsunternehmen für Fach- und Führungskräfte unterstützen wir Stellensuchende seit 40 Jahren bei ihrer beruflichen Neuorientierung. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk und unsere langjährige Expertise, um attraktive Karrierechancen bei führenden Arbeitgebern zu entdecken. Reizt es Sie, die Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche aktiv mitzugestalten? Als

## Customer Engagement Manager (100%)

begeistern Sie sich dafür, Kunden erfolgreich zu machen und komplexe Projekte zum Erfolg zu führen. In dieser Position erwartet Sie eine vielseitige Schlüsselrolle mit viel Eigenverantwortung, Gestaltungsspielraum und direktem Einfluss auf den Erfolg Ihrer Kunden.

### Ihre Rolle

Als Customer Engagement Manager sind Sie die wichtigste Ansprechperson für Kunden nach Vertragsabschluss. Sie begleiten sie vom ersten Kick-off bis zur erfolgreichen Einführung moderner digitaler Lösungen für die Baubranche und sorgen dafür, dass aus einem Projekt eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft entsteht. Sie koordinieren Menschen, Prozesse und Technologie, schaffen Orientierung und stellen sicher, dass Ihre Kunden den maximalen Nutzen aus der installierten Lösung ziehen.

### Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen neue Kundenprojekte nach Vertragsabschluss und steuern den gesamten Onboarding- und Implementierungsprozess.
- Sie koordinieren sämtliche internen und externen Aktivitäten und sorgen für einen professionellen Projektstart.
- Sie planen und moderieren Kick-off-Meetings, Workshops sowie Schulungen und begleiten Ihre Kunden während der gesamten Einführungsphase.
- Als zentrale Ansprechperson (Single Point of Contact) pflegen Sie einen engen Austausch mit Ihren Kunden und entwickeln nachhaltige Kundenbeziehungen.
- Sie verantworten den Customer Support und entwickeln diesen kontinuierlich weiter – von effizienten Supportprozessen über Wissensdatenbanken bis hin zu modernen KI-gestützten Hilfestellungen, Tutorials und digitalen Lernformaten.
- Kundenanforderungen übersetzen Sie verständlich für technische Entwicklungen und arbeiten eng mit dem Technical Lead zusammen.
- Sie unterstützen Ausschreibungen und Präsentationen und wirken bei der Entwicklung individueller Onboarding- und Einführungskonzepte mit.
- Auf Kongressen, Fachveranstaltungen und Branchenevents repräsentieren Sie das Unternehmen und knüpfen wertvolle Kontakte

### Voraussetzungen

- Studium in Architektur, Bauingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen (Bau & Immobilien) oder einer vergleichbaren Fachrichtung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Kundenbetreuung, BIM-Management oder in der BIM-Beratung – idealerweise im Umfeld Bau, Immobilien oder Digitalisierung.
- Begeisterung dafür, Kunden langfristig erfolgreich zu begleiten und nachhaltige Partnerschaften aufzubauen.
- Strukturierte, selbständige und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie ausgeprägtes Organisationsgeschick.
- Hohe Affinität zu digitalen Lösungen, CDE-Plattformen, CRM-Systemen und modernen Kollaborationstools.
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit mit verhandlungssicheren Deutschkenntnissen sowie sehr guten Englischkenntnissen.
- Teamgeist, Eigeninitiative und Freude daran, neue Ideen einzubringen und Veränderungen aktiv mitzugestalten.

### Ihre Perspektiven

In dieser Schlüsselposition übernehmen Sie von Anfang an Verantwortung und gestalten die Digitalisierung namhafter Bau- und Immobilienprojekte aktiv mit. Dank einer fundierten Einführung in eigene BIM-Methodik werden Sie optimal auf Ihre Aufgabe vorbereitet. Freuen Sie sich auf eine unbefristete Position mit viel Gestaltungsspielraum, kurzen Entscheidungswegen und enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung. Hier finden Sie ein modernes Arbeitsumfeld mit flexiblen Arbeitsmöglichkeiten, attraktiven Büros sowie zeitgemässer technischer Ausstattung. Eigeninitiative ist ausdrücklich erwünscht – ob bei der Weiterentwicklung der Dienstleistungen oder innovativen Geschäftsmodellen.

### Arbeitsort: Zürich

Falls Sie die Anforderungen vollständig erfüllen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte beachten Sie, dass wir nur vollständige Unterlagen (inkl. Anschreiben, Lebenslauf sowie sämtliche Arbeitszeugnisse und Diplome) im Auswahlprozess berücksichtigen können. Senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per E-Mail als PDF. Wir garantieren für volle Vertraulichkeit. Weitere interessante Jobs finden Sie auf unserer Webpage.

Bitte bewerben Sie sich hier:

[rene.hodel@hodelpartner.ch](mailto:rene.hodel@hodelpartner.ch)