

Der Mobility Data Space (<https://mobility-dataspace.eu/>) ist die aus der acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften – entstandene Data Sharing Community für alle Akteure, die die Mobilität von morgen mitgestalten wollen. Er soll den Wettbewerb um innovative, umweltfreundliche und nutzerfreundliche Mobilitätskonzepte fördern, indem er allen Nutzern gleichberechtigt und transparent Zugang zu Daten verschafft. Nutzer haben hier einzigartige Möglichkeiten, an den Wertschöpfungspotenzialen ihrer Daten teilzuhaben. Führende Mobilitätsanbieter darunter BMW, CARUSO, Mercedes-Benz AG, Deutsche Bahn, Deutsche Post DHL Group, HERE Technologies, HUK-COBURG und Volkswagen Group Info Services AG haben als Gründungsgesellschafter ihre Zusammenarbeit in der Trägergesellschaft des neuen Datenmarktplatzes für den Mobilitätssektor besiegelt. Teilnehmer des Mobility Data Space aus Wirtschaft, Forschung, Behörden und Kommunen haben erste innovative Anwendungsfälle für den souveränen Datenaustausch entwickelt – etwa zur Erhöhung der Verkehrssicherheit, zur Verkehrsflussoptimierung in Städten und Gemeinden oder für ein besseres Reiseerlebnis durch multimodale Navigations-App-Angebote. Im Mobility Data Space werden Daten gehandelt, die die Entwicklung zukunftsweisender Mobilitätsangebote fördern – auf Basis hoher Standards bei Datenschutz und Datensicherheit „Made in Europe“.

Für den Mobility Data Space | DRM Datenraum Mobilität GmbH in München suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Account-Manager/Customer Success Manager (m/w/d)
(Kennziffer 2022/08)

Ihre Aufgaben:

Sie arbeiten aktiv mit am Aufbau und Wachstum des Mobility Data Space. Sie betreuen speziell die Bereiche Kundengewinnung, Customer-Relationship und Community-Management. Zu Ihren Aufgaben zählen dabei u.a.:

- Betreuung unserer Kunden aus der Automobilindustrie, dem Öffentlichen Verkehr und weiteren Mobildienstleistern als Teil unseres Customer-Relationship-Managements (CRM)
- Vernetzung der Datenraum-Community
- Gezielte Unterstützung von Kunden bei deren Anwendungsszenarien gemeinsam mit unseren Servicepartnern mit dem Ziel, das Netzwerk zu stärken und das Use-Case-Portfolio zu erweitern.
- Vorbereitung und Durchführung von Workshops (virtuell/physisch) für die Datenraum-Community z. B. zur Erarbeitung und Weiterentwicklung von Use-Cases
- Unterstützung der Neukunden beim Onboarding
- Definieren, Erstellen und Pflegen der Informationsmaterialien für Interessenten und Kunden

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium
- Einschlägige Berufserfahrung im Account- bzw. Customer-Relationship-Management
- Eigenständige und strukturierte Arbeitsweise, Zuverlässigkeit, Organisationsgeschick, Teamfähigkeit und Engagement

- Kommunikationsstärke und versierter Umgang mit Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, souveränes Auftreten mit sehr guten Umgangsformen
- Sehr sicherer Umgang mit der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift
- Sichere Beherrschung der gängigen Office-Programme, CRM-Kenntnisse
- Interesse an technologischen, politischen und gesellschaftlichen Debatten sowie Kenntnisse im Themenfeld Mobilität sind hilfreich

Die Stelle ist zunächst bis zum 31.12.2024 Jahre sachlich befristet mit Möglichkeit einer Verlängerung da Verstetigung des Vorhabens.

Was Sie bei uns erwartet:

Eine spannende, abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe mit weit reichenden Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten in einem jungen schnell wachsenden Unternehmen mit Start-Up Charakter. Es erwartet Sie ein freundliches Arbeitsumfeld mit flexibler Arbeitszeiteinteilung im Herzen von München. Wir arbeiten an gesellschaftlichen Zukunftsthemen und verfügen über ein exzellentes Netzwerk in Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Flexibles und mobiles Arbeiten und gute Möglichkeiten, Beruf und Privatleben zu vereinbaren, zeichnen das Arbeiten bei Mobility Data Space aus.

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer 2022/08** elektronisch als pdf-Dokument (max. 2 MB) an **jobs@acatech.de**.