

Customer Success Junior

Customer Success

¿Buscas un proyecto innovador y tecnológico que apoye la sostenibilidad energética?

En Wattwin buscamos un/a **Customer Success Junior** con 1-2 años de experiencia en este cargo o similar, con ganas de seguir formándose y creciendo profesionalmente.

¿Quiénes somos?

Con la visión de empoderar y conectar el ecosistema energético para acelerar la transición energética global, Wattwin es una empresa tecnológica que ofrece soluciones a las necesidades de las empresas y los profesionales del sector de la energía a través de dos líneas de negocio: software y servicios.

Por una parte, en Wattwin desarrollamos y comercializamos uno de los principales softwares para la gestión integral de proyectos de autoconsumo solar, aerotermia, movilidad eléctrica, y más. Instaladoras, comercializadoras e ingenierías líderes acuden a Wattwin para diseñar, vender, instalar y gestionar sus proyectos de forma ágil, eficiente y colaborativa. Por otra parte tenemos un equipo propio de Servicios Profesionales y Consultoría, encargado de acompañar a los clientes en la implementación y uso del software, y un equipo de Ingeniería y Oficina Técnica (BPO) que ayuda a nuestros clientes con toda la gestión documental y tramitaciones ligadas a la implantación de estos proyectos, así como la ingeniería de grandes instalaciones.

Somos una empresa joven, innovadora, flexible y de gran proyección. Trabajar en Wattwin significa formar parte de una empresa en crecimiento, dentro del mundo de la transformación digital en el sector de las energías renovables, en nuestro entorno no paran de aparecer nuevos retos y esto hace que el trabajo en equipo y la comunicación sean vitales, por ello buscamos a nuevos talentos con ganas de sumar, aprender, crecer y asumir nuevos retos.

Juntos, lideraremos la transición energética.

¿Qué te ofrecemos?

Algunas de las ventajas de trabajar con Wattwin son flexibilidad, estabilidad y proyección laboral, además de:

- Modalidad de trabajo híbrida.
- Salario competitivo.
- Contrato de jornada completa.
- Incorporación inmediata a una empresa en pleno crecimiento.
- Comunicación y aprendizaje continuo con el equipo.
- Viernes jornada intensiva.
- Buen ambiente laboral.
- Referral Program (recomendación nuevos empleados)
- Retribución Flexible (Cobee)

Si lo que has leído te motiva y quieres unirte a un equipo con ilusión, ambición y cooperación que busca transformar el sector de la energía a través de la tecnología, no dudes en aplicar. ¡Nos encantará conocerte!

¿Te vienes con nosotros?

¿Qué harás en Wattwin?

La responsabilidad principal del customer success será realizar un seguimiento proactivo de los clientes para asegurarse de que estén satisfechos con nuestros productos, identificar áreas de mejora y proporcionar soluciones adecuadas. Detallamos las principales funciones que desempeñarás en tu día a día:

- Trabajar en estrecha colaboración con los equipos internos, incluidos ventas, marketing y desarrollo de producto, para garantizar una experiencia de cliente excepcional en todas las interacciones.
- Ayudar en la implementación y adopción de nuestro producto por parte de los clientes nuevos y existentes, asegurando un uso del software intensivo y acorde a las necesidades de negocio del cliente.
- Servir como punto de contacto principal para nuestros clientes, respondiendo preguntas, resolviendo problemas y proporcionando asistencia en un tiempo hábil y eficiente.
- Recopilar y analizar datos sobre la satisfacción del cliente, el rendimiento del producto y la participación para identificar tendencias y oportunidades de mejora.

- Contribuir al desarrollo y mejora continua de nuestros procesos y prácticas de Customer Success.

¿Con quién lo harás?

Formarás parte del equipo de Wattwin, y concretamente estarás dentro del equipo de Customer Success, liderado por Aniela, trabajando estrechamente con el equipo de Customer Support, Professional Service y ventas. Somos gente joven, apasionada por lo que hacemos, ambiciosa, humilde y con sentido del humor.

¿Qué esperamos de ti?

Buscamos una persona dinámica, proactiva con muchas ganas de asumir nuevos proyectos y retos además de:

- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita en castellano y buen conocimiento del francés.
- Fuerte orientación al cliente con un enfoque en la resolución de problemas y la satisfacción del cliente.
- Experiencia previa en customer success en una empresa de Software ya sea B2B o B2C.
- Pasión por la tecnología y el deseo de aprender y crecer en un rol de Customer Success.



Carrer Balmes 188, Pral. 1, 08006 Barcelona
info@wattwin.com · www.wattwin.com