Customer Success Manager - Landwirtschaft (m/w/d)

Stellenanbieter: Root Global GmbH

? Was wir machen

Root ist Europas Nr. 1 für die Erhebung von Primärdaten in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Wir helfen unseren Kund:innen, Emissionen auf Hof-Ebene zu messen und zu senken.

Rund 31 % der weltweiten Treibhausgasemissionen stammen aus der Lebensmittelproduktion. Zum ersten Mal ist Klimaleistung eine echte Kennzahl für den Geschäftserfolg. Unternehmen sind gesetzlich verpflichtet, ihre Klimabilanz offenzulegen. Dadurch wächst der Druck von Investor:innen, Wettbewerb, Handel und Verbraucher:innen, CO2e-Emissionen zu vermeiden und zu senken.

Für die nächsten 10 Jahre haben sich Unternehmen ehrgeizige Reduktionsziele gesetzt, und diese Ziele müssen sie erreichen. Anders als in anderen Branchen entsteht der Großteil der Emissionen auf den Höfen (sogenannte Scope-3.1-Emissionen). Genau diese Emissionen sind besonders schwer anzugehen. Root ist dafür da, dieses Problem zu lösen.

In unseren ersten 2 Jahren haben wir über 10 Mio. € eingesammelt und unser Enterprise-Produkt gelauncht. Einige der größten Lebensmittel- und Getränkehersteller Europas haben wir als Kund:innen gewonnen und onboardet. Dazu haben wir ein Team aufgebaut, das wir für eines der besten Early-Stage-Tech-Team Europas halten. Bist du die nächste Person, die dazukommt? ?

? Woran du arbeitest

Deine Mission

Du sorgst dafür, dass unsere Kund:innen erfolgreich sind. Du betreust ein eigenes Kundenportfolio und bringst Projekte sicher ins Ziel. Du sorgst dafür, dass unsere Plattform wirklich genutzt wird, und baust Beziehungen auf, die auf Vertrauen beruhen. So entsteht langfristiger Mehrwert, und aus Kund:innen werden Fans.

? In deiner Rolle wirst du …

den Erfolg und langfristigen Mehrwert unserer Kund:innen vorantreiben

- Du verantwortest den Erfolg eines festen Kundenportfolios und bist erste Ansprechperson und Vertrauensperson. Du begleitest deine Kund:innen durch die wichtigsten Meilensteine: Onboarding, Datenerhebung, Verifizierung, Reporting und Reduktionsbereitschaft. Dabei sorgst du dafür, dass sie den Wert der Root-Plattform

klar verstehen und auch wirklich nutzen.
- Du planst, steuerst und setzt Kundenprojekte von Anfang bis Ende um. Du steigerst die Abdeckung mit Primärdaten im großen Stil, indem du mehr Nutzer:innen aktivierst und die Daten vollständiger machst. Bei Bedarf bist du erste Ansprechperson für Landwirt:innen. Du sorgst für hohe Datenqualität, klare Meilensteine und pünktliche Lieferung.
- Du entwickelst Enablement-Formate für Landwirt:innen und führst sie durch, zum Beispiel digitale Webinare. So machen mehr Höfe mit, die Datenqualität steigt und auf den Höfen wächst Vertrauen.
- Du arbeitest eng mit dem Account Management zusammen und gibst Feedback von Kund:innen weiter. Gemeinsam baut ihr Beziehungen auf, die für Zufriedenheit, Kundenbindung und Weiterempfehlungen sorgen.
- Du arbeitest mit dem Produktteam zusammen und bringst dein landwirtschaftliches und agronomisches Know-how in unsere Produkte ein. Du übersetzt Praxiswissen und die Bedürfnisse von Landwirt:innen in konkretes Produktfeedback und klare Empfehlungen für die Höfe.

? Was du mitbringst

- Einen landwirtschaftlichen Hintergrund: praktische Erfahrung auf dem Hof, ein Agrarstudium oder Erfahrung mit landwirtschaftlichen Zielgruppen, zum Beispiel in der Beratung oder bei Genossenschaften
- Du packst an und achtest auf Details. Du fühlst dich in schnellen Startup-Umgebungen wohl, behältst bei vielen Aufgaben den Überblick und sorgst dafür, dass nichts untergeht.
- Erste Erfahrung in Customer Success, Operations oder einem anderen schnellen Umfeld, in dem du kundennahe Prozesse von Anfang bis Ende begleitet oder umgesetzt hast
- Du arbeitest gern mit Menschen, bist proaktiv, empathisch und nahbar. Du kommunizierst klar und behältst dabei die Ziele unserer Kund:innen und unsere Prioritäten im Blick.
- Du arbeitest sicher mit Daten in Excel und auf digitalen Plattformen und hast ein Auge für Vollständigkeit und Konsistenz.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch. Weitere Sprachen (Polnisch, Französisch, Portugiesisch, Spanisch) sind ein Plus.
- Du arbeitest 5 Tage die Woche in unserem Büro in Berlin.

*? **Du erfüllst nicht alle Punkte?** Kennen wir. Manchmal steht uns die eigene Unsicherheit im Weg. Aber weißt du was? Die „perfekte“ Bewerbung gibt es nicht. Wichtig ist nur eins, im Bewerbungsprozess und danach: Das Problem, das wir mit Root lösen, ist eins, für das du am Montagmorgen gern aufstehst.*

Root Global steht für Chancengleichheit. Wir benachteiligen niemanden wegen ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Religion oder Weltanschauung, Familienstand, Alter, nationaler Herkunft, Abstammung, körperlicher oder psychischer Behinderung, Gesundheitszustand, Schwangerschaft, genetischer Merkmale, Geschlecht, sexueller Orientierung,

Geschlechtsidentität oder Geschlechtsausdruck. Wir feiern Vielfalt und schaffen ein Umfeld, in dem sich alle willkommen fühlen.

Stellenanbieter: Root Global GmbH
Customer Success Management
Root Global GmbH, Brückenstraße 6
10179 Berlin, Deutschland

WWW: http://www.rootglobal.io

E-Mail: hiring@rootglobal.io

Online-Bewerbung:
https://jobs.ashbyhq.com/rootglobal/2732b041-2ab4-49b3-88b1-64f2345d4a24/application?utm_source=greenjobs

Ursprünglich veröffentlicht: 05.11.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100155729