



Ваш надійний помічник

Client Success Manager - Print On Demand, 40000 грн.

📍 Львів, 🔄 3
січня

Компанія: [Fabrix](https://jobs.ua/company/id/1642043) (<https://jobs.ua/company/id/1642043>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торівля, продажі, закупівлі](#), [Офісний персонал](#)

Побажання до співробітника

Освіта:	повна вища
Досвід роботи:	бажано
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Vacature: Client Success Manager - Print On Demand
Bedrijf: Fabrix
Locatie: Lviv, Oekraïne
Type: Fulltime

Over Fabrix

Fabrix is een Europees bedrijf voor textielproductie op aanvraag en technologie. We verbinden print-on-demand-platforms, online drukkerijen en merken via onze catalogi en API, zodat zij eenvoudig hoogwaardige huishoudtextiel- en modeproducten kunnen verkopen en verzenden vanuit meerdere distributiecentra – met Fabrix als hun enige aanspreekpunt.

We bevinden ons in een groeifase en breiden ons netwerk van print-on-demand- en printpartners uit in Europa, het Verenigd Koninkrijk en daarbuiten. Om deze groei te ondersteunen, zoeken we een Client Success Manager die ervoor zorgt dat onze partners succesvol en tevreden zijn en met ons meegroeien.

Jouw missie:

Jij bent het belangrijkste aanspreekpunt voor onze print-on-demand- en printpartners zodra ze met Fabrix gaan samenwerken. Jouw doel: zorgen voor een soepele onboarding, een hoge acceptatiegraad van onze producten en API, en continue groei van het partnerschap.

U zult:

Introductie en implementatie

- Nieuwe klanten begeleiden van contractondertekening tot livegang: onboardinggesprekken, planning en coördinatie
- Ondersteun hen bij de integratie van onze catalogus, API en/of producteditor in hun platform.
- Stem af met interne teams (operations, tech, product) om ervoor te zorgen dat alles soepel verloopt.

Relatie & Groei

- Behoud en breid de bestaande klantrelaties uit door samen met het verkoopteam kansen te identificeren.
- Bouw sterke, langdurige relaties op met belangrijke stakeholders bij POD-platforms en printpartners
- Monitor proactief de status van accounts (volumes, problemen, feedback) en grijp in voordat problemen ontstaan.
- Identificeer mogelijkheden voor upselling en expansie: nieuwe producten, nieuwe markten, extra locaties
- Organiseer regelmatig evaluatievergaderingen (QBR's) om de prestaties, de routekaart en groeimogelijkheden te bespreken.

Ondersteuning en coördinatie

- Wees de interne "stem van de klant" en filter de verbeterpunten of wensen voor het management- en technische team.
- Coördineren van de oplossing van problemen: van productieproblemen tot technische integratieonderwerpen
- Documenteer processen, veelgestelde vragen en draaiboeken om klantensucces schaalbaarder te maken.
- Gestructureerde feedback van klanten verzamelen om onze producten, processen en roadmap te verbeteren.

Wie we zoeken:

Onmisbare items

- Gevestigd in Lviv, Oekraïne
- Minimaal 3 jaar ervaring als Customer Success Manager / Account Manager / Project Manager in de B2B-sector
- Ervaring met werken bij of voor een software-/SaaS-scale-up (snel veranderende omgeving)
- Sterke affiniteit met print-on-demand (POD), drukwerk, e-commerce of orderafhandeling, of aantoonbare ervaring met het beheren van vergelijkbare klanten.
- Uitstekende beheersing van de Engelse taal (schriftelijk en mondeling); comfortabel in het leiden van telefoongesprekken en het geven van presentaties aan klanten.
- Sterke organisatorische vaardigheden: in staat om meerdere accounts en prioriteiten tegelijkertijd te beheren
- Analytisch denkvermogen: je kunt gegevens (volumes, marges, SLA's) lezen en deze vertalen naar acties.
- Een proactieve, probleemoplossende houding en een oprechte wens om klanten te helpen slagen

Prettige extra's:

- Ervaring met API-gebaseerde producten of technische onboarding/integraties
- Ervaring met print-on-demand (POD) platforms, online drukkerijen of marktplaatsen
- Extra talen (Duits, Pools, Spaans, Frans of Nederlands) zijn een pluspunt.

Wat wij bieden

- Werk 100% vanuit Oekraïne, in ons kantoor in Lviv
- Nauwe samenwerking met de oprichters en het kernteam
- Een centrale rol in het opbouwen en vormgeven van onze klantensuccesfunctie
- Toegang tot een snelgroeiend, internationaal netwerk van print-on-demand- en printpartners
- Concurrerende vergoeding met prestatiegebonden bonus
- Een slanke, informele en ondernemende cultuur met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor jouw ideeën
- Langdurige samenwerking met mogelijkheden om door te groeien naar senior-/leidinggevende functies

Контактна інформація

Телефон: +38 (063) 214-55-77

Контактна особа: RemcoGeerdink

Сайт: <http://www.probegin.com>

Адреса: Львів, str. Shevchenka 111A