



YLAH, ein Schweizer Jungunternehmen im Bereich der digitalen Gesundheitsversorgung, entwickelt und vermarktet eine SaaS-Lösung als Medizinprodukt, die 'Blended Psychotherapy' ermöglicht, die effektivste Methode, um Patient*in und Therapeut*in während des gesamten Behandlungspfades zu einem erfolgreichen Ergebnis zu führen.

Verpasse nicht die Gelegenheit, unserem innovativen Unternehmen beizutreten!

Wir suchen eine*n hervorragende*n

Customer Success Manager*in (60%)

um uns bei unserem Wachstum zu unterstützen und unsere Ziele zu erreichen

So trägst du bei

Dein Hauptziel ist es, die Zufriedenheit unserer Kundschaft und den Erfolg der Kundenprojekte im Bereich der Psychotherapie, einschliesslich psychiatrischer Kliniken, Gruppenpraxen und einzelner Therapeuten, sicherzustellen. Du bist verantwortlich für den Aufbau starker Beziehungen zur neuen und bestehenden Kundschaft, das Verstehen ihrer Bedürfnisse und das Schaffen von Mehrwert aus unseren Produkten und Dienstleistungen.

Du begleitest sie neue Kundschaft durch den Einführungsprozess, um eine reibungslose und erfolgreiche Implementierung unserer Produkte oder Dienstleistungen zu gewährleisten. Du führst Schulungen durch und stellst Bildungsressourcen bereit, um der Kundschaft zu helfen, unsere Angebote zu verstehen und effektiv zu nutzen.

So wirst du erfolgreich

- Fortgeschrittene Kenntnisse des Schweizer Gesundheitssystems, idealerweise mit Fachkenntnissen in Psychotherapie; Erfahrung in der SaaS-Branche und/oder digitalen Gesundheit wäre ein Plus.
- Bachelor-Abschluss in Psychologie, idealerweise mit erster solider Erfahrung in einer Schweizer Gesundheitseinrichtung; alternativ mehrjährige Berufserfahrung als Customer Success Manager*in in einer verwandten Branche.
- Kundenorientierung, um die Bedürfnisse und Erwartungen der Kundschaft zu erfüllen.
- Vertraut mit der üblichen Geschäftssoftware (Microsoft Office 365, Confluence, HubSpot, usw) und erste Erfahrungen mit digitalen Gesundheit-Apps.
- Wohnhaft in der Schweiz, mindestens einmal pro Woche Reise in unser Büro in Bern.
- Deutsch und Französisch in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse.

Das wirst du bekommen

- Möglichkeit der Teilnahme am Erfolg des Unternehmens durch unser ESOP.
- Direkt dem Chief Commercial Officer unterstellt, um strategische Entscheidungen massgeblich beeinflussen und das Wachstum des Unternehmens mitgestalten zu können.
- Moderner, lebendiger und inspirierender Arbeitsplatz in zentraler Lage in Bern, mit der Flexibilität von Home-Office-Zeiten, um eine gesunde Work-Life-Balance zu ermöglichen.

Unser Ehrgeiz ist grenzenlos, aber unsere Ressourcen sind begrenzt - wir werden nur Kandidaten mit einer aussergewöhnlichen unternehmerischen Denkweise und einem Machergeist in Betracht ziehen, den man braucht, um in einem jungen und kleinen Unternehmen wie YLAH erfolgreich zu sein. Wir werden nicht in der Lage sein, in den kommenden 24 Monaten Spitzengehälter zu bieten, aber du wirst mit dem Wachstum unseres Unternehmens wachsen - das ist unser Versprechen!

Bitte sende deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an vincent.metzler@yлах.ch.



YLAH, une jeune entreprise suisse dans le domaine révolutionnaire des soins de santé numériques, développe et commercialise une solution SaaS en tant que dispositif médical qui permet la 'Blended Psychotherapy', la méthode de psychothérapie la plus efficace pour guider les patient(e)s et les thérapeutes vers un résultat positif tout au long du parcours de soins.

Ne manquez pas l'occasion de rejoindre notre entreprise innovante !

Nous recherchons un(e) excellent(e)

Customer Success Manager (60%)

pour nous soutenir dans notre croissance et atteindre nos objectifs.

Voici comment tu contribues

Ton objectif principal est d'assurer la satisfaction de notre clientèle et le succès des projets de nos client(e)s dans le domaine de la psychothérapie, y compris les cliniques psychiatriques, les cabinets de groupe et les thérapeutes individuels. Tu es responsable de l'établissement de relations solides avec la clientèle nouvelle et existante, de la compréhension de leurs besoins et de la création de valeur ajoutée à partir de nos produits et services.

Tu accompagnes les nouveaux client(e)s dans le processus d'introduction, afin de garantir une intégration harmonieuse et réussie de nos produits ou services. Tu assures leur formation et tu fournis les ressources éducatives nécessaires afin d'aider la clientèle à comprendre et à utiliser efficacement nos offres et produits.

Voici comment tu auras du succès

- Connaissances avancées du système de santé suisse, idéalement avec un savoir spécialisé en psychothérapie ; une expérience dans le secteur SaaS et/ou de la santé numérique serait un plus.
- Bachelor en psychologie, idéalement avec une première expérience solide dans un établissement de santé suisse ; à défaut, plusieurs années d'expérience professionnelle en tant que Customer Success Manager dans un secteur apparenté.
- Relations étroites avec la clientèle afin de répondre à ses besoins et attentes.
- Maîtrise des logiciels professionnels habituels (Microsoft Office 365, Confluence, HubSpot, etc.) et première expérience avec les applications numériques de santé.
- Lieu de résidence en Suisse, visite au moins une fois par semaine dans nos bureaux à Berne.
- Maîtrise du français et de l'allemand avec de bonnes connaissances de l'anglais.

Voici ce que tu obtiendras

- Possibilité de participer au succès de l'entreprise grâce à notre ESOP.
- Directement rattaché au Chief Commercial Officer, ce qui te permettra d'influencer considérablement les décisions stratégiques et de contribuer à la croissance de l'entreprise.
- Lieu de travail moderne, vivant et inspirant, situé au centre de Berne, avec la flexibilité d'horaires de bureau à domicile pour permettre un équilibre sain entre vie professionnelle et vie privée.

Notre ambition est sans limite, mais nos ressources sont limitées - nous ne considérerons que les candidat(e)s ayant un esprit d'entreprise exceptionnel et l'esprit d'initiative nécessaire pour réussir dans une jeune et petite entreprise comme YLAH. Nous ne serons pas en mesure d'offrir des salaires de pointe au cours des 24 prochains mois, mais tu grandiras avec la croissance de notre entreprise - c'est notre promesse !

Merci d'envoyer ton dossier de candidature complet par e-mail à vincent.metzler@y lah.ch.