

ZAHNÄRZTLICHE DOKUMENTATION MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

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

Bist Du bereit, mit Deiner Freude an Kommunikation und Offenheit für neue Themen, den zahnärztlichen Alltag zu revolutionieren? Wir bei Doctos sind auf der Suche nach einem kommunikationsstarken Vertriebsprofi (m/w/d), der unser Team in München verstärkt und mit uns die Administration in Zahnarztpraxen vereinfacht.

Doctos GmbH ist ein innovatives Start-Up, das sich auf die Generierung von Dokumentation und Abrechnungen aus gesprochenen zahnmedizinischen Behandlungstexten spezialisiert hat. Wir haben es uns zur Mission gemacht, Zahnärzte von manuellen Dokumentationsaufgaben zu befreien. Unsere KI-Lösung ermöglicht eine automatisierte Erstellung von Zahnbehandlungsberichten und Abrechnungen durch domänen-spezifische Spracherkennung und Natural Language Processing, damit Zahnärzte mehr Zeit für ihre Patienten haben.

DEINE MISSION

- **Du machst neue Kunden startklar:** Du begleitest Praxen vom ersten Login bis zum produktiven Einsatz – mit Onboarding-Sessions, Trainings und einem echten Verständnis für den Praxisalltag.
- **Du sorgst für nachhaltige Nutzung:** Du erkennst frühzeitig, wenn eine Praxis das Produkt noch nicht voll ausschöpft, und holst sie proaktiv ab – per Health-Check, Telefonat oder Vor-Ort-Termin.
- **Du bist der Schlüssel zum Erfolg unserer Kunden:** Du begleitest Praxen bei der Einführung neuer Features, sammelst Feedback aus dem Praxisalltag und trägst es ins Produktteam.
- **Du baust echte Beziehungen auf:** Langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden sind dir wichtig – du bist ihr vertrauensvoller Ansprechpartner auf Augenhöhe und erkennst, wann eine Praxis bereit ist, ihr Setup zu erweitern (Stichwort Upsell auf zusätzliche Behandler oder Premium-Features).
- **Du verhinderst Churn, bevor er entsteht:** Du erkennst Warnsignale, hörst zu, findest Lösungen – und gewinnst Praxen im Zweifel auch wieder zurück.

WAS DU MITBRINGST

- Echte Freude daran, Menschen weiterzubringen und ihnen Technik nahezubringen, die ihnen den Arbeitsalltag erleichtert,
- Ausgeprägte Kommunikations- und Zuhörfähigkeiten – Du erklärst Dinge so, dass sie auch ohne IT-Background klar werden,
- Eigenständige, strukturierte und proaktive Arbeitsweise – Du wartest nicht, bis ein Kunde sich meldet,
- Idealerweise Berufserfahrung im Dentalmarkt oder Ausbildung zur ZFA / ZMV (m/w/d) – Du verstehst, wie eine Praxis tickt,
- Erfahrung im Customer Success, Account Management oder Onboarding bei einem B2B-SaaS-Anbieter ist ein klares Plus.

WAS WIR DIR BIETEN

- Einen modernen Arbeitsplatz im Herzen von München,
- Ein dynamisches und kreatives Arbeitsumfeld, in dem Deine Ideen zählen,
- Die Möglichkeit, in einem wachsenden Unternehmen mit einem Produkt, das den Markt verändert, zu wachsen,
- Ein offenes und kollegiales Miteinander mit flachen Hierarchien,
- Eine faire Vergütung und flexible Arbeitsgestaltung.

Hast Du Lust, Teil unseres Teams zu werden und die Zukunft digitaler Zahnarztpraxen mitzugestalten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung! Sende uns Deine Unterlagen mit Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung an jobs@doctos.de.

ART DER STELLE

Vollzeit, Festanstellung

ARBEITSORT

Zum Teil im Homeoffice in 80538 München

LEISTUNGEN

Firmenevents · Flexible Arbeitszeiten ·
Homeoffice-Möglichkeit

SONDERZAHLUNG

Provision

SPRACHE

Deutsch (Erforderlich) · Englisch (Wünschenswert)