

„Bei MSR akquiriere ich Projekte, entwickle bedarfsgerechte Konzepte für unsere Klienten und setze sie eigenständig um. Es ist schön zu sehen, dass wir Themen voranbringen können und die eigene Arbeit für Klienten etwas bewirkt.“

Nadine, Project Manager

It's your journey that matters!
 #ZukunftsthemenAngehen #ExpertiseEinbringen #BeruflichWachsen

Herzlich Willkommen bei der MSR Consulting Group.

Als führende Unternehmensberatung begleiten wir Klienten aus den Branchen Automotive & Mobility, Financial Services und Industrial Goods auf ihrem Weg zum Best-in-Class. Unser Ziel: Die Welt für Kunden besser machen. Bei uns erwartet dich Teamgeist, eigenverantwortliches Arbeiten und gemeinsame Entwicklung. Mit einer kununu-Bewertung von 4,4 von 5 sind wir stolz auf die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und unsere offene Unternehmenskultur.

Werde Teil unseres Teams und gestalte mit uns die Zukunft!

(SENIOR) BUSINESS CONSULTANT (W/M/D)

ARBEITSORT: COLOGNE | FULL-TIME EMPLOYEE | AB SOFORT

Gemeinsam das Kundenerleben gestalten

Wie können Unternehmen ihre Herausforderungen in Marketing, Vertrieb und Service aus der Sicht ihrer Kunden verstehen und lösen? In unseren Projekten beraten wir Klienten dabei, ihre Customer Experience und Journeys gezielt zu verbessern. Dafür kombinieren wir fundierte Analyse, strukturiertes Vorgehen und moderationsstarke Zusammenarbeit mit unseren Klienten. Du hast bereits erste Erfahrung in Marketing, Vertrieb, Service oder Consulting gesammelt – und möchtest diesen Blickwinkel durch echte Kundenzentrierung schärfen? Dann bist du bei uns genau richtig!

Deine Rolle bei uns

Als Senior Consultant übernimmst Du Verantwortung in vielseitigen Projekten an der Schnittstelle von Unternehmensstrategie, Customer Experience und datenbasierter Beratung. Deine Aufgaben umfassen:

- Projektarbeit: Du übernimmst (Teil-)Verantwortung für Customer Experience-Projekte

Darauf kannst Du Dich bei MSR freuen

- **Spannende Projekte:** Unbefristeter Job, abwechslungsreiche Aufgaben und schnelle Verantwortung für eigene Aufgaben
- **Teamarbeit:** Kurze Wege, regelmäßiger Austausch und Feedback
- **Top Einarbeitung:** Individuelles Onboarding mit

und steuerst die Umsetzung (z.B. Feedbackerhebungen, CX-Workshops und Prozessoptimierungen)

- Key Account Management: Du betreust und entwickelst unsere Klienten entlang unserer Produkte
- Akquise: Du arbeitest mit potenziellen Klienten zusammen, um deren Bedarf zu identifizieren und Angebote zu erstellen
- Marketing: Du schreibst Artikel, nimmst an Veranstaltungen teil und hältst Vorträge zu Deinen Schwerpunktthemen

Mentor und monatliche Weiterbildungen an der MSR Academy

- **Entwicklung:** Halbjährliche Mitarbeitergespräche und klare Karriereschritte
- **Attraktive Vergütung:** Systematische Gehaltsentwicklung, Deutschlandticket & Firmenbike
- **Teamgeist:** Jährliches Europa-Seminar, Team-Events & Feel Good-Aktivitäten
- **Flexibilität:** Modernes Büro mit großem Garten, Home-Office-Möglichkeit, flexible Arbeitszeiten
- **Work-Life-Balance:** 29 Tage Urlaub zzgl. Rosenmontag sowie die Option auf Sabbatical und weitere freie Tage

Das bringst Du idealerweise mit

- 2-3 Jahre Berufserfahrung zum Beispiel in Vertrieb, Marketing, Service, User/Customer Experience, Analytics oder Change Management
- Sehr gute akademische Leistungen in BWL, VWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftspsychologie o.ä.
- Erste Erfahrung im Projekt- und Teammanagement
- Du liebst Zahlen, Daten, Fakten, welche du mit Begeisterung an Kollegen und Klienten weitervermittelst
- Du strebst nach exzellenten Projektergebnissen und bringst hohe Einsatzbereitschaft mit Deutsch mindestens auf
- C1-Niveau, sehr gutes Englisch und MS Office-Kenntnisse (v.a. Excel, PowerPoint)

... und selbstverständlich dürfen auch bei uns kostenloser Kaffee, Tee und der wöchentliche bunte Obstkorb nicht fehlen ☐

Jetzt bewerben

Kontakt

Teresa Höhl (Talent Acquisition + Employer Branding)

Tel.: 0221 4892813

Mail.: teresa.hoehl@msr.de

