

„Customer Experience ist, mehr als ein Trend - sie ist ein Wettbewerbsvorteil. Bei MSR begleite ich Unternehmen, dabei, ihre Kunden konsequent in den Mittelpunkt zu stellen.“

Nadine, Project Manager

**It's your journey that matters!**

#ZukunftsthemenAngehen #ExpertiseEinbringen #BeruflichWachsen

Top 2026 Company kununu

2025 TOP OF CLASS insights industry TOG marktschau

brandeins /thema 2026 Beste Unternehmensberater

## Willkommen bei der **MSR Consulting Group**.

Als führende Unternehmensberatung begleiten wir unsere Klienten aus den Bereichen Automotive & Mobility, Financial Services und Industrial Goods auf ihrem Weg zum Best-in-Class-Unternehmen.

Unser Ziel: Die Welt für Kunden besser machen.

Dich erwarten echter Teamgeist, viel Eigenverantwortung und Raum für persönliche wie fachliche Entwicklung.

Unsere kununu-Bewertung von 4,4 von 5 bestätigt, was uns wichtig ist: eine offene Unternehmenskultur und zufriedene Mitarbeitende.

Werde Teil der MSR Consulting Group - 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-

## 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

- )Verantwortung für Customer Experience-Projekte 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

- **Top Einarbeitung:** Individuelles Onboarding mit 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 mitDeutsch mindestens auf
- Deutsch mind. 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](mailto:teresa.hoehl@msr.de)

