



Stagiaire Customer Success

BeesApps est une startup en fort développement spécialisée dans le développement de solution de travail collaboratif intelligente en entreprise. Chez Beesapps, nous nous sommes donné pour mission d'augmenter la performance des équipes de management.

Pour cela, nous avons mis en place un assistant virtuel intelligent qui aide les managers et leurs équipes dans leurs tâches quotidiennes chronophages et leur permet de gagner en vision sur leurs plans d'actions.

Cet assistant d'équipe prend en charge :

- la rédaction de comptes rendus et l'identification des tâches dans leurs notes - le suivi d'actions et de projets et les reporting associés
- la préparation de réunion de suivi
- le partage de l'information et des plans d'actions en mode collaboratif.

Fort de 60000 clients sur la solution iPad / iPhone et plus de 50000 comptes sur notre plateforme en ligne, nous accélérons notre développement en France ainsi qu'à international. Nous sommes une start-up en plein boom et cherchons nos futurs talents pour faire de Beesapps le leader incontesté de la solution collaborative en entreprise.

Mission

Pour fidéliser et améliorer notre taux de transformation Client, Nous recherchons une personne dynamique, motivée, parlant français et anglais et intéressée par l'environnement des startups pour un poste de Customer Success Manager.

Vous jouerez un rôle crucial dans la réussite de nos clients et le développement en France et à L'international. Votre mission principale consistera à conseiller, à former et accompagner nos prospects et clients pour assurer un usage optimum de notre solution. Vous interviendrez à la fois en amont en conseillant et formant nos prospects sur la solution, mais aussi en aval sur une fonction de fidéliser l'acheteur de la solution et de favoriser son utilisation avec des coaching personnalisés.

Vos missions vous amèneront à :

- Réaliser des Démonstrations de notre solution à des prospects identifiés par la force commerciale pour les convaincre sur les bénéfices de la solution
- Gérer un portefeuille client France et International
- Accompagner, suivre et valider l'intégration de notre solution chez les clients, pour atteindre un taux d'utilisation élevé de la solution à travers des coaching personnalisés
- Atteindre vos objectifs de rétention et "d'upsell" de votre portefeuille
- Développer une relation de confiance avec nos clients
- Répondre aux questions et aux demandes clients reçues
- Analyser, organiser et communiquer les « feedback » clients à l'équipe Marketing.

Le + de ce stage

- Travailler dans un environnement en pleine croissance avec des profils talentueux
- Nous sommes une startup en pleine expansion, vous aurez donc l'opportunité d'étendre votre rôle. Vous aurez un réel impact et serez force de proposition sur l'évolution de notre startup
- Possibilité d'embauche à la fin du stage

Profil (H/F)

- Issu(e) d'une formation commerciale ou équivalente. (Bac+3 à +5)
- Pas d'expérience requise,
- Parler couramment français et Anglais (allemand est un bonus)
- Connaissance de la relation client, tempérament commercial, à l'aise au téléphone.
- Problem-solver et pédagogue, doué pour tout expliquer même l'inexplicable
- Intérêt prononcé pour les startups.
- Réactif, consciencieux, organisé, volonté de réussir et satisfaire nos Clients.
- Esprit d'équipe positif, dynamique et motivé.

Niveau(x) études : Bac +3 à +5

Contrat : stage de 6 mois + potentiel contrat CDI en fin de stage. **Disponibilité :** ASAP

Rémunération : 577 euros net / mois (+50% du Pass Navigo)

Lieu : 34 Rue de Saint-Pétersbourg, Paris 8

Contact : contact@beesapps.com