

CUSTOMER SUCCESS MANAGER

BeesApps est une startup en forte croissance spécialisée dans le développement d'une solution de travail collaboratif intelligente en mode SaaS, appelée Beesy, à destination des entreprises.

Chez BeesApps, nous nous sommes donnés pour mission d'augmenter la performance des équipes de management.

Pour cela, nous avons mis en place une solution collaborative dotée d'un Assistant Virtuel Intelligent qui aide les managers et leurs équipes dans leurs tâches quotidiennes chronophages et leur permet de gagner du temps et de la vision sur leurs plans d'actions.

Depuis les outils quotidiens (mail, messageries instantanées, ...) notre assistant intelligent collecte toutes leurs informations importantes. Simple d'usage, cette intelligence artificielle échange en langage naturel avec les équipes, analyse leurs données pour les trier et les stocker de manière structurée dans notre plateforme Collaborative Beesy.

Nos utilisateurs peuvent ainsi gagner du temps sur des tâches répétitives et chronophages et gérer facilement :

- 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 réunions de suivi
- le partage de l'information et des plans d'actions en mode collaboratif.

Fort de 60 000 clients sur la solution iPad / iPhone et plus de 50 000 comptes sur notre plateforme en ligne, nous accélérons notre développement en France ainsi qu'à l'international.

Nous sommes une start-up en pleine croissance 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, former et accompagner nos prospects et clients pour assurer un usage optimum de notre solution, tant au démarrage que durant dans la vie du contrat.

Vous interviendrez à la fois en amont en conseillant et formant nos prospects sur la solution, mais aussi en aval pour fidéliser l'acheteur de la solution et développer de nouveaux usages au sein des équipes à travers des coaching personnalisés, formations, webinaires ou missions de conseils.

Vos missions vous amèneront à :

- Gérer un portefeuille client France et International : avoir une bonne connaissance de l'organisation de vos clients, leur secteur d'activité, leur positionnement, leurs avantages compétitifs

- Former et accompagner vos clients dans la prise en main de la solution afin de fédérer les équipes autour d'une stratégie digitale et atteindre un taux d'utilisation élevé de la solution à travers des coaching personnalisés
- Animation des comités de pilotage avec les interlocuteurs-clés chez le client
- Analyse des données récoltées et synthèse des performances
- Informer vos clients de l'usage global des équipes et les recommandations stratégiques à réaliser pour optimiser leur productivité quotidienne, via un reporting régulier
- Diagnostic de la performance et présentation de vos recommandations pour améliorer celle-ci
- Être force de proposition auprès du client, dans la promotion des innovations de la plateforme digital
- Identifier les opportunités des cross-sell et d'upsell , pour atteindre vos objectifs de rétention et "d'upsell" de votre portefeuille
- Réaliser des Démonstrations de notre solution à des prospects identifiés par la force commerciale pour les convaincre sur les bénéfices de la solution
- Développer une relation de confiance avec vos clients
- Répondre aux questions et aux demandes clients reçues
- Analyser, organiser et communiquer les « feedback » clients à l'équipe Marketing et commerciale

Profil (H/F)

- Issu(e) d'une formation commerciale ou ingénieur ou équivalente. (Bac+3 à +5)
- Au minimum 2 à 3 ans dans la gestion de comptes Client ou projets Client.
- Parler et écrit couramment français et Anglais (allemand est un bonus)
- Connaissance de la relation client, tempérament commercial, à l'aise au téléphone.
- Capacité de communication orale/écrite
- Capacité d'écoute
- 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 : CDI

Disponibilité : ASAP

Rémunération : 35-40k à objectifs atteints selon profil

Lieu : 34 rue de Saint Petersburg, Paris 8

Contact : contact@beesapps.com