



STAGE 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 stage 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
- Développer une relation de confiance avec nos clients
- Mettre en place le cahier de recettes



- Répondre aux questions et aux demandes clients reçues
- Atteindre vos objectifs de rétention et "d'upsell" de votre portefeuille
- Analyser, organiser et communiquer les « feedback » clients à l'équipe Marketing.
- Tester les nouveautés et la stabilité des fonctionnalités en cours
- Gestion et suivi des bugs dans JIRA
- Mettre en place la documentation produit et des fonctionnalités sur le site web
- Reporting hebdomadaire
- Assurer le support de nos clients

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 de satisfaire nos clients
- Esprit d'équipe positif, dynamique et motivé.

Niveau(x) études : Bac +3 à +5

Disponibilité : ASAP

Rémunération : 577 euros / mois + remboursement à hauteur de 50% du Pass Navigo

Lieu : 34 rue de Saint-Pétersbourg, Paris 8

Contact : chloe.veauvy@beesapps.com