



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-grands-comptes-saas-b2b-f-h-3>

Account Manager Grands Comptes – Saas B2B F/H

Description

Entreprise française fondée en 1992, notre client édite des solutions SaaS spécialisées dans le pilotage RH et financier. Plus de 300 grands comptes s'appuient sur ses plateformes pour optimiser leurs opérations. Reconnue pour la robustesse de ses outils, l'expertise de ses consultants et la sécurité d'un cloud privé, la société se distingue par sa capacité à délivrer des solutions RH personnalisées, conformes aux standards les plus exigeants. L'environnement de travail allie innovation, agilité et forte culture du service client.

Descriptif du poste

Rattaché(e) à la Direction Commerciale & Marketing, vous êtes le/la garant(e) de la satisfaction, de la fidélisation et du développement de votre portefeuille de clients.

Vos principales responsabilités :

1. Gestion et fidélisation du portefeuille d'environ 300 clients
 - Assurer un suivi régulier et personnalisé des clients
 - Être le point de contact privilégié pour les clients, garantir une expérience fluide et proactive.
 - Mesurer et recueillir la satisfaction, anticiper les besoins, résoudre les points de friction.
 - Élaborer des plans de compte sur les principaux clients grands comptes.
 - Gérer les négociations contractuelles en lien avec la direction commerciale.
 - Piloter votre activité dans le CRM (Hubspot)
2. Développement commercial (Upsell / Cross-sell)
 - Identifier les opportunités de vente additionnelle
 - Promouvoir les nouveautés produits
 - Mener le cycle de vente complet jusqu'au closing
 - Atteindre vos objectifs quantitatifs et qualitatifs
 - Travailler en synergie avec l'équipe commerciale et marketing pour maximiser la pénétration du portefeuille.
3. Pilotage de la relation contractuelle
 - Suivre les renouvellements de contrats
 - Veiller au respect des engagements contractuels
 - Négocier les avenants et extensions le cas échéant.
 - Contribuer au taux de fidélisation et de renouvellement du parc clients.
4. Collaboration avec les consultants, le marketing et le produit
 - Travailler de près avec les consultants pour comprendre les usages, les enjeux et les besoins opérationnels des clients.
 - Remonter les feedbacks terrain aux équipes Produit et Marketing (évolution des offres, veille concurrentielle, attentes clients).
 - Participer à la mise en place d'événements, clubs utilisateurs ou communautés pour renforcer l'engagement des clients.

Organisme employeur
SP SEARCH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
78297, GUYANCOURT,
GUYANCOURT, France

Date de publication
20 décembre 2025 à 16:04

Valide jusqu'au
18.01.2026

Qualifications

- Bac +5 (école de commerce, master en management/marketing ou équivalent).
- Une expérience minimum de 3 ans en tant qu'Account Manager, Customer Success Manager ou Responsable Comptes avec une forte orientation business, idéalement chez un éditeur de logiciels / SaaS / IT.
- Une bonne connaissance des environnements RH, SIRH, paie, contrôle de gestion ou finance est un plus appréciable.
- Maîtrise des cycles de vente B2B complexes et des techniques de négociation.
- Anglais professionnel requis pour échanger avec des clients internationaux

QUALITES PERSONNELLES

- Énergie, agilité, esprit entrepreneurial
- Aisance relationnelle
- Sens du service client, écoute active, empathie et posture de conseil / partenariat.
- Rigueur, sens de l'organisation, autonomie, capacité à gérer plusieurs dossiers en parallèle.
- Esprit d'équipe et forte adhésion aux valeurs : fiabilité, excellence, pérennité des relations.