



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-software-solutions-f-h>

## Account Manager – Software Solutions F/H

### Description

- Piloter les projets de cross-sell en accompagnant vos clients pour leur faire découvrir tout le potentiel de notre offre.
- Assurer et renforcer la rétention client afin de booster durablement notre ARR en garantissant leur satisfaction et leur fidélité.
- Contribuer activement à la transformation SaaS en menant à bien des projets de migration SaaS stratégiques.
- Chouchouter et développer un portefeuille client orienté upsell, en identifiant des solutions qui créent de la valeur pour eux... et pour vous !

Ce que nous vous offrons pour réussir :

- Des outils puissants : Salesforce et bien d'autres pour maximiser votre efficacité.
- Un management de proximité : un manager expérimenté et bienveillant pour vous accompagner dans vos réussites.
- Un onboarding sur mesure : pensé pour que vous soyez opérationnel(le) rapidement et prêt(e) à performer.
- Une rémunération sans limite : un variable dé plafonné qui récompense directement vos performances.

### Qualifications

- Vous excellez dans l'art de dynamiser un portefeuille client et de gérer un volume important avec brio.
- Votre talent de communicant est sans égal : vous savez captiver votre auditoire et entraîner tout le monde avec vous.
- Salesforce est votre terrain de jeu favori et vous maniez le reporting avec une aisance remarquable.
- Votre passion pour la vente se conjugue avec une organisation sans faille et une méthode rigoureuse.
- Vous êtes un véritable Team Player : la réussite collective est aussi précieuse à vos yeux que vos propres succès !
- Ambitieux et débordant d'énergie, vous êtes prêt(e) à relever les défis avec enthousiasme et à faire briller votre carrière.

**Organisme employeur**  
BERGER-LEVRAULT

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
EDITION DE LOGICIELS  
APPLICATIFS

**Lieu du poste**  
31254, LABEGE, LABEGE, France

**Salaire de base**  
30000 € - **Salaire de base**  
55000 €

**Date de publication**  
11 octobre 2025 à 17:06

**Valide jusqu'au**  
10.11.2025