



<https://latribunelibre.com/emploi/customer-success-expert-metier-dechets-secteur-du-btp-f-h>

Customer Success : Expert métier déchets secteur du BTP F/H

Description

TRINOV est un éditeur de logiciels SaaS leader dans son domaine.

Notre mission : Révéler le potentiel des déchets de nos clients grâce à la data et créer les conditions idéales pour piloter les boucles matières de l'économie circulaire.

Notre plateforme technologique est unique : elle permet à nos clients de récupérer, consolider et analyser toutes leurs données de flux (déchets, matières, eau, énergie...).

Ces données proviennent de multiples sources : SI clients, applications mobiles terrain, IoT (capteurs, balances connectées), données extraites grâce à de l'IA et aux API de prestataires.

Nous assurons ainsi une traçabilité de bout en bout et connectons toutes les parties prenantes.

Nous sommes fiers d'accompagner des acteurs majeurs dans leur transformation, notamment des leaders du BTP et des matériaux ainsi que de la grande distribution, l'industrie et la santé.

*Vous êtes passionné(e) par **l'économie circulaire et la gestion des déchets** ou même en reconversion après une première expérience **dans le secteur du BTP** ?*

Vous partagez notre vocation ? Rejoignez-nous !

Votre mission :

En tant que **Customer Success (CS)**, vous êtes plus qu'un simple support de la solution. Vous êtes le garant de l'adoption de notre solution et le moteur de la satisfaction de nos clients stratégiques.

Votre rôle est essentiel :

- **Transformer les données brutes en valeur concrète (économique et écologique) pour nos clients.**
- **Accompagner le client sur sa stratégie en vous appuyant sur ces valeurs concrètes.**

Organisme employeur
TRINOV

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste
France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
13 janvier 2026 à 14:03

Valide jusqu'au
12.02.2026

Vos responsabilités clés :

- **Piloter un portefeuille stratégique** : Vous gérez un portefeuille de grands comptes **secteur BTP**. Vous créez une relation de confiance durable et devenez leur interlocuteur privilégié pour tous leurs enjeux « matières : réutilisation et recyclage ».
- **Analyser et anticiper** : Vous analysez proactivement les données d'usage et les indicateurs de performance de vos clients pour identifier des opportunités d'amélioration, prévenir les risques de « churn » (attrition) et maximiser la fidélisation.
- **Apporter une valeur « Conseil »** : Grâce à votre parfaite maîtrise des enjeux du secteur, vous guidez vos clients dans l'utilisation de la plateforme pour atteindre leurs objectifs RSE et optimiser leurs coûts.
- **Assurer l'adoption (Onboarding & Formation)** : Vous orchestrez le déploiement de la solution et formez les différentes strates d'utilisateurs, du terrain (via nos apps) jusqu'aux directions (via les dashboards de pilotage).
- **Être la voix du client** : Vous captez les besoins et les « irritants » des utilisateurs pour nourrir notre équipe Produit et contribuer directement à l'évolution de notre plateforme SaaS.

Qualifications

Nous recherchons avant tout une personne sensible à l'environnement qui combine expertise métier et sens du service.

Vous possédez au moins deux de ces compétences clés :

- Une **excellente connaissance des enjeux liés aux déchets et à la revalorisation matière** dans le **secteur BTP / Infrastructure** : vous comprenez ses acteurs, ses processus (notamment la gestion de chantier), ses défis ...
- Une expérience confirmée en **gestion de la relation client B2B**, idéalement en tant que Customer Success, Chef de Projet ou Consultant dans l'univers du SaaS ou du secteur BTP.
- **De solides compétences analytiques** : Vous aimez « faire parler les données » pour identifier des tendances, mesurer un ROI et proposer des plans d'action.

Vos indispensables pour vous épanouir dans ce poste :

- **Pédagogie et communication** : Vous savez adapter votre discours à des interlocuteurs variés (chefs de chantier, acheteurs, directeurs RSE, DSI...).
- **Proactivité et organisation** : Vous êtes autonome, savez gérer les priorités et anticiper les besoins de vos clients pour garantir leur satisfaction.

Pourquoi TRINOV ?

- **L'impact avant tout** : Rejoignez une « GreenTech » en pleine croissance et contribuez concrètement à la transition écologique d'un secteur majeur.
- **Un poste stratégique** : Soyez au cœur de la relation avec des clients

prestigieux sur des projets à forte valeur ajoutée.

- **Un environnement de travail flexible** : Profitez d'un mode de travail hybride, alliant la richesse des échanges dans nos bureaux parisiens et la flexibilité du télétravail.
- **Une culture de l'expertise** : Évoluez au sein d'une équipe passionnée, où le partage de connaissances est clé. Des formations vous seront proposées depuis votre intégration et tout au long de vos missions.

Informations pratiques :

- **Contrat** : CDI, Temps plein
- **Localisation** : Hybride (Bureaux à Paris + Télétravail)
- **Prise de poste** : Février 2026

Prêt(e) à construire un avenir plus Circulaire avec nous ? *Envoyez-nous votre candidature !*