



<https://latribunelibre.com/emploi/customer-success-manager-cyber-f-h>

Customer Success Manager @Cyber – F/H

Description

L'entreprise et l'équipe

Externatic accompagne un acteur français en forte croissance, spécialiste de la cybersécurité, dans le recrutement de son/sa futur-e Customer Success Manager en CDI.

Cette entreprise développe une offre de cybersécurité managée de type SOC, pensée pour répondre aux enjeux concrets des PME, ETI et partenaires MSP.

Son positionnement : rendre la cyber accessible, opérationnelle et durable, grâce à des services à forte valeur ajoutée et une approche orientée usage.

Portée par une dynamique commerciale solide et une équipe déjà bien structurée, la société poursuit son développement et renforce aujourd'hui son pôle Customer Success, véritable pilier de la satisfaction et de la fidélisation client.

Les missions

Vous aurez notamment en charge :

- Piloter l'onboarding des clients et partenaires après la contractualisation,
- Être le référent principal sur les sujets d'usage, d'intégration et de suivi de la solution SOC,
- Suivre la satisfaction client, détecter les signaux faibles (churn) et mettre en place des plans d'actions adaptés,
- Accompagner les clients dans l'adoption et la compréhension des services de cybersécurité managée,
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes Sales, Avant-vente, SOC et techniques pour fluidifier le parcours client,
- Identifier et contribuer aux opportunités d'upsell, cross-sell ou extension de périmètre, en lien avec les Account Executives,
- Animer des revues régulières : points de suivi, QBR, indicateurs de performance,
- Former et accompagner les partenaires MSP dans l'appropriation et la valorisation de l'offre

Conditions de travail

- **Salaire** : 45 000 à 55 000€ / an pour le profil attendu
- **Remote** : 1 jour / semaine
- **Localisation** : Clichy, accessible ligne 13 / L

Qualifications

Ce que vous apportez

- Une première expérience en Customer Success, Account Management ou relation client B2B
- À l'aise dans les interactions avec des clients, des partenaires et des équipes internes pluridisciplinaires
- Intérêt fort pour la cybersécurité, les environnements techniques et les

Organisme employeur

Externatic

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

92024, CLICHY, CLICHY, France

Date de publication

23 décembre 2025 à 10:03

Valide jusqu'au

22.01.2026

services à valeur ajoutée

- Capacité à vulgariser des sujets techniques et à instaurer une relation de confiance sur le long terme
- Organisé-e, structuré-e, orienté-e satisfaction client et résultats
- Esprit d'équipe et appétence pour les environnements en forte croissance

Le process

- Traitement candidature et RDV avec Alexandre URIEN
- RDV avec l'équipe Sales
- RDV avec la Direction Générale

Les « + » du poste

- Formation complète aux offres de cybersécurité et accompagnement à la montée en compétences
- Environnement de travail stimulant, collaboratif et en forte évolution
- Équipe commerciale structurée et transverse (Sales, Ops, SOC, Tech)
- Outils modernes : CRM, dashboards, outils SOC
- Avantages complémentaires : abonnement sport, perspectives d'évolution réelles