



<https://latribunelibre.com/emploi/customer-success-manager-f-h-17>

Customer Success Manager F/H

Description

Vos Principales Missions

- Accompagner un portefeuille clients dans la mise en place et l'adoption de toutes les solutions (IT, Digital Workplace, Data ...)
- Piloter la relation client tout au long du contrat
- Assurer la satisfaction, la fidélisation et le développement des comptes
- Coordonner les actions avec les équipes internes (technique, commerciale, support) pour garantir une expérience optimale
- Suivre les indicateurs de satisfaction et d'usage (via des enquêtes et comités) et proposer des plans d'actions personnalisés
- Participer à l'élaboration de stratégies commerciales en binôme avec le commercial en charge du compte
- Veiller au bon fonctionnement des solutions en phase avec les attentes des clients
- Conseiller, apporter de la valeur ajoutée et fidéliser les clients
- Participer activement à l'amélioration continue de l'expérience client Identifier les opportunités d'upsell/cross-sell en lien avec les besoins clients et les nouvelles offres du groupe
- Prospecter régulièrement de nouveaux clients
- Mettre en avant les valeurs de l'entreprise et porter les engagements de la société en matière de service, de proximité et de numérique responsable

Qualifications

Passionné par la relation clients, le commerce et le digital, vous bénéficiez d'au moins 2 ans d'expérience probante dans la gestion de la relation clients et dans la vente dans les univers du service, et/ou des solutions numériques, et/ou GED et/ou de logiciels.

Enthousiaste, curieux et à l'écoute, vous vous intéressez sincèrement aux attentes de vos clients et êtes soucieux de leur satisfaction. Pédagogue, polyvalent, force de proposition et de conviction, votre capacité d'analyse associée à votre envie d'apporter une valeur ajoutée sont des arguments qui valoriseront votre

Organisme employeur
REFEA

Type de poste
Temps plein

Secteur
PROGRAMMATION
INFORMATIQUE

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
22 octobre 2025 à 11:08

Valide jusqu'au
19.11.2025

candidature.

Pour réussir ensemble ce nouveau challenge, nous vous accueillons et vous accompagnons pour vous permettre de vous épanouir professionnellement.

Si vous souhaitez rejoindre une équipe énergique, ambitieuse, et qui sait récompenser et reconnaître ses collaborateurs, nous vous remercions de nous adresser dès maintenant votre CV.