



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-fidelisation-clients-paris-f-h-2>

Responsable Fidélisation Clients – Paris F/H

Description

Pour accompagner notre croissance, nous créons un nouveau poste de Responsable Fidélisation ILE DE FRANCE – LE MANS – BRETAGNE !

En tant que collaborateur de la Direction commerciale vous aurez la charge de l'amélioration du taux de fidélisation clients sur votre périmètre.

Vos missions principales :

- Appliquer et mettre en oeuvre les opérations et les procédures ayant pour objectifs la fidélisation des clients et l'amélioration de leur satisfaction.
- Réaliser des rencontres, interviews clients et des visites de sites
- Mettre à jour les données fidélisation via l'outil CRM de suivi des dossiers clients
- Accompagner conjointement avec d'autres services, les opérationnels, afin de définir et proposer un projet de restauration pertinent et personnalisé.
- Suivre les appels d'offres en étudiant les cahiers des charges et en rédigeant la réponse adaptée
- Construire les offres financières et les faire valider par le contrôle de gestion, les opérationnels et la direction commerciale.
- Préparer les supports de soutenance et assurer leur organisation et présentation
- Identifier les besoins auprès des fonctions supports pour appuyer les dossiers commerciaux à venir sur les marchés en renouvellement à 12 et 18 mois.

Terrain de jeu : ILE DE FRANCE – LE MANS – BRETAGNE

Poste basé : A Antony (92)

Secteur d'activités de vos clients : Entreprises et Administration ; Etablissements de santé et médico-social ; Etablissements scolaires

Votre credo : La satisfaction client !

Informations complémentaires :

- Contrat Cadre Forfait Jour
- Rémunération : à partir de 55k bruts sur 13 mois

Pourquoi nous rejoindre ?

- D'authentiques restaurants où sont travaillés des produits bruts, locaux, de

Organisme employeur

Dupont Restauration

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES SERVICES DE RESTAURATION N.C.A.

Lieu du poste

92002, ANTONY, ANTONY, France

Date de publication

23 septembre 2025 à 19:09

Valide jusqu'au

23.10.2025

saison...

- Une entreprise engagée avec une politique d'inclusion et de diversité en faveur de tous,
- Des évolutions de carrière : au travers de nos différents segments d'activité et/ou en prise de responsabilités
- Une prime de participation aux bénéfices et un 13ème mois
- Un accès au CSE et ses nombreux avantages
- Le repas offert lors du service,
- Accès au forfait de mobilité durable (remboursement indemnité kilométrique vélo)
- Prise en charge transport en commun à 50% par l'entreprise
- Une mutuelle et un régime de prévoyance
- Une dimension humaine propice au bien-être au travail : proximité avec la clientèle, les équipes et le management

Qualifications

Issu(e) d'une formation master 2, idéalement en école de commerce, vous justifiez d'une expérience significative en vente de services B to B to C. Vous êtes orienté(e) résultats, satisfaction client. Vous avez une curiosité naturelle et une aisance relationnelle, qui facilitent les échanges avec vos interlocuteurs.

Enfin, si comme nous, vous avez une sensibilité avérée pour la cuisine et la gastronomie, n'hésitez plus, votre place est à nos côtés !

La diversité constitue un axe important de notre politique RH, nous nous engageons alors à étudier chaque candidature à compétences égales.