

Invenis

Offre de Job : Customer Success Manager

A propos d'Invenis

Invenis est une startup innovante et en forte croissance, créée fin 2015. Éditeur de logiciel, nous révolutionnons l'usage de la donnée en entreprise grâce à notre solution de Business Intelligence augmentée.

Invenis démocratise l'analyse de données en entreprise et propose un nouveau paradigme : la performance du Big Data et du Machine Learning accessible à tous en entreprise pour la mise en place simple et rapide d'analyses prédictives, de recommandations, de corrélations...

Invenis est hébergée à StationF ainsi qu'au sein de l'incubateur ParisTech Entrepreneurs, et recrutera massivement en 2018 (5 recrutements en cours). Soyez parmi les premiers et participez à la croissance d'Invenis, bénéficiez de grandes perspectives d'évolution sur une courte période au contact des meilleurs et dans un environnement startup.



Responsabilités

Nous sommes à la recherche d'un Customer Success Manager pour rejoindre nos équipes et nous accompagner dans notre fort développement et notre hyper-croissance.

Tu auras la responsabilité de gérer la relation avec les clients en assurant leur satisfaction et leur fidélisation ainsi que leur développement commercial (renewals & up-sell / cross-sell). Tu auras également la possibilité de développer les relations avec nos partenaires / revendeurs.

Entouré d'une équipe au top et motivée, tu participeras à une aventure hors norme : le développement d'une start-up de premier plan.

Au contact des équipes d'Invenis et de celles de nos clients, tu disposeras d'une grande liberté de travail dans un environnement très motivant, avec une vision complète sur l'ensemble de l'activité de l'entreprise et des projets de nos clients.

Missions

Rattaché au Directeur Commercial, tu auras comme principales missions :

- Relation client, satisfaction et fidélisation : être l'interlocuteur privilégié et entretenir la relation avec nos clients, s'assurer de leur satisfaction dans l'utilisation du produit et dans leur relation avec la marque, suivre leurs projets et positionner Invenis en véritable partenaire stratégique
- Chef de projet : travailler en étroite collaboration avec les membres de l'équipe (Sales, Data Analyst, Marketing...), avoir la capacité à se positionner en chef de projet commercial et assurer un reporting régulier et détaillé
- Développer le business : analyser les besoins clients, proposer des solutions adéquates et assurer la commercialisation des offres d'Invenis afin de développer le chiffre d'affaires de la société – Renewal, UpSell, Cross-Sell
- Partenaires : développer les relations avec nos partenaires existants afin de développer notre réseau de partenaires - Go to Market (démonstration, développement d'offres, formation etc.) afin de développer le chiffre d'affaires généré via ce canal de vente - intégrateurs / revendeurs / apporteurs d'affaires

Profil / Compétences

De formation supérieure de type école de commerce ou équivalent, tu disposes d'au moins 4 à 5 ans d'expérience dans le secteur IT, idéalement dans la vente de logiciel, prestation de services ou de conseil IT.

Tu es reconnu pour ton leadership, ta force de persuasion, ton aisance relationnelle ainsi que tes qualités humaines. Doté d'une âme d'entrepreneur, tu es orienté résultats, rigoureux, méthodique et autonome, et sais travailler en équipe.

Compétences obligatoires

- Maîtrise du Pack Office, bon niveau d'anglais
- Capacité à vendre des solutions complexes
- Capacité à suivre un client, faire vivre un compte et évoluer à C-Level
- Bonne organisation, rigoureux, méthodique
- Bonne connaissance du marché des logiciels d'analyse de données
- Excellent relationnel, team spirit, bonne attitude / état d'esprit / valeurs

En bref

Profil académique : École d'ingénieurs ou École de commerce idéalement

Profil professionnel : 4/5 ans d'expérience en tant que CSM / Account Manager

Démarrage : ASAP

Contrat : CDI

Localisation : Paris (Place d'Italie / StationF)

Rémunération : fixe (40-50k€) selon profil + Variable déplafonné (20k€ à objectifs atteints)

Les plus : Projet ambitieux, ambiance startup, autonomie, fort développement, missions évolutives, technologies de pointe

Pas de temps à perdre. Tu sens que ça fite, contacte-nous !!!

→ job@invenis.co /// www.invenis.co