



Customer Success Officer - BoondCoach

Poste 100% télétravail à Paris avec déplacements fréquents chez les clients

Notre Entreprise :

Éditeur d'un ERP en mode SaaS dédié exclusivement aux sociétés de conseil et d'ingénierie (ESN, SSII, etc.) : **BoondManager**.

Créé en décembre 2009, BoondManager est devenu une référence au sein des sociétés de conseil et d'ingénierie. Nous comptons aujourd'hui plus de 300 clients principalement sur la France, mais aussi à l'international : la Belgique, la Suisse, le Luxembourg, le Royaume-Uni, la Pologne, Singapour...

En croissance exponentielle, nous recherchons des hommes & femmes d'exception pour maintenir ce cap et continuer d'innover chaque année.

Ton rôle :

Accompagner tes clients afin qu'ils soient de réels ambassadeurs de BoondManager et qu'ils gagnent un maximum de temps avec notre solution !

Cela passera par :

- **Gérer un portefeuille de clients** depuis leur déploiement jusqu'à ce qu'ils puissent se passer de toi =D
- **Etre un coach/formateur hors-pair** afin qu'ils exploitent le mieux possible Boond
- **Construire de solides relations** avec tes clients en **assurant un support réactif et de qualité** ce qui dégagera une image la plus positive possible tout en favorisant la rétention
- **Synthétiser et prioriser les retours clients** afin d'aider les équipes produit/tech à améliorer le produit. Tu es la voix des clients en interne !

Ton profil :

- Tu as **un sens client développé**, tu comprends leurs besoins et sais anticiper leurs attentes
- Tu es **passionné par l'univers tech** et tu aimes transmettre tes connaissances
- **Optimiste**, tu penses que chaque problème a sa solution
- Tu es **organisé, très rigoureux** et tu places tes clients au coeur de tes priorités
- Tu as **d'excellentes capacités de communication orale et écrite** en français (*en anglais ce serait un gros + !*)
- Si tu as une expérience dans le conseil ou les solutions SaaS, ce serait un gros + !

Ce que nous t'offrons :

- **Un poste 100% télétravail** mais avec des déplacements fréquents chez les clients
- **3 séminaires** par an de 2 à 3 jours pour **se retrouver et s'éclater**
- Un **management basé sur la confiance, la transparence, l'autonomie et la responsabilité**
- Un fort **esprit d'entreprise** et de cohésion

Chez BoondManager, nous recherchons des personnes passionnées qui veulent s'investir, en équipe, dans une jeune entreprise ambitieuse et participer à son succès !

Tu te reconnais dans ces quelques paragraphes ? Tu souhaites prendre partie dans une aventure unique ? Explique-nous qui tu es, ce que tu as fait et ce que tu recherches !

Nous serons ravis de faire ta connaissance =D

N'attends plus et postule sur <https://www.boondmanager.com/recrutement>