

Client Account Director

15/10/20

PathMotion

PathMotion est une solution BtoB (SaaS) en forte croissance qui permet aux employeurs d'attirer les meilleurs talents, en facilitant les échanges en ligne entre leurs collaborateurs et les candidats. Ces collaborateurs ambassadeurs dialoguent directement avec les candidats, à tout moment et de n'importe où. Ils peuvent ainsi les persuader de rejoindre leur entreprise, en partageant leurs histoires de carrière authentiques.

Depuis plus de 5 ans, PathMotion est l'acteur leader sur ce marché d'interactions : en France, au Royaume-Uni, au Benelux et aux États Unis avec de nombreux clients comme Deloitte, Clifford Chance, Airbus, Orange, McDonald's ou encore EY. PathMotion a gagné de nombreuses récompenses pour sa technologie ainsi que le travail réalisé en partenariat avec ses clients.

Le rôle :

- **Lieu:** Paris
- **Date de début:** 4 janvier
- **Type:** Plein temps

À propos du rôle:

Nous recherchons un/une Directeur/Directrice de clientèle à Paris. Attaché(e) à produire les meilleurs résultats, vous assurez le bon déploiement de nos produits auprès de notre portefeuille existant de clients francophones internationaux et leur proposez de nouvelles solutions.

PathMotion propose une approche innovante de l'attraction de talents et de la marque employeur basée sur une relation directe entre les équipes en place et les candidats qui vient compléter les campagnes de recrutement traditionnelles menées par les RH. Un/une Directeur/Directrice de clientèle solide est donc indispensable pour accompagner nos clients dans leur transformation numérique et s'assurer qu'ils adoptent les bonnes pratiques, tout en identifiant pour eux dans la durée les opportunités de création de valeur.

Vous adoptez une approche proactive et mettez en place diverses initiatives pour renforcer et développer les partenariats existants et créer des relations de long terme avec nos clients. Vous travaillerez directement avec le directeur global de Client Success afin de développer des stratégies répondant aux priorités des clients.

Il s'agit d'une excellente opportunité si vous êtes motivé(e) par une collaboration avec des clients emblématiques sur une solution RH B2B novatrice. Vos responsabilités principales, directes ou par le biais du/de la Chargé(e) de comptes :

- Prendre intégralement en charge les comptes clients pour assurer leur réussite et leur satisfaction
- Concevoir et proposer en continu des opportunités de création de valeur pour les clients et entretenir une relation exceptionnelle avec eux
- Gérer le processus de renouvellement et de ventes complémentaires
- Créer et concrétiser des opportunités de ventes dans d'autres pays par le biais de nos clients actuels
- Aider les clients à adopter les nouvelles fonctions lancées par PathMotion et à étendre l'utilisation de la plateforme à leurs différents sites et entités
- Travailler en étroite collaboration avec le client et ses partenaires (agences de communication, etc.) pour garantir un lancement adéquat de la plateforme ainsi que son utilisation optimale
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe produit pour comprendre les innovations de la plateforme et pouvoir présenter aux clients les scénarios d'usage qui le concernent.

Il s'agit d'une excellente opportunité de rejoindre une startup innovante à la croissance éclair, qui peut en outre représenter un véritable accélérateur pour votre carrière. Nous sommes à la recherche de personnes sérieuses, motivées et travailleuses, qui ont déjà fait leurs preuves dans un rôle similaire et veulent passer à l'étape suivante de leur carrière dans un environnement dynamique.

Le profil recherché :

Veillez lire attentivement car nous ne tiendrons pas compte des candidatures qui ne répondent pas à ces exigences.

- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe produit pour comprendre les innovations de la plateforme et pouvoir présenter aux clients les scénarios d'usage qui le concernent.
- Anglais courant avec de l'expérience en matière de conclure des accords dans de multiples pays
- 3-7 ans d'expérience dans la vente/gestion de comptes au niveau décisionnaire, les RH sont un plus

- Une expérience démontrée du renouvellement et de la génération de partenariats, de la conclusion de contrats et de la réalisation d'objectifs de vente
- Une performance et une relation clientèle exceptionnelles démontrées
- Une capacité à convaincre les clients de mettre en place les changements nécessaires aux performances de la plateforme et d'adopter les nouveautés
- Des capacités de négociation solides pour renouveler les partenariats et proposer des options apportant une vraie valeur ajoutée au client
- Une mentalité offensive prête à se tailler son propre succès sans attentisme
- La capacité à créer des liens au plus haut niveau décisionnaire et à pénétrer différents niveaux hiérarchiques dans les organisations
- Des capacités d'organisation sans faille et un sens des affaires prouvé

Compensation :

- Nous offrons un salaire de base compétitif, des bonus basées sur la performance et des options de stock
- Des superbes opportunités de progression de carrière dans une compagnie en forte croissance
- Super bureau situé au centre de Paris and la possibilité de travailler à distance
- Beaucoup d'activités sociales avec l'équipe
- Un environnement de travail collaboratif et un esprit de famille au sein de l'équipe.

Comment postuler :

1. Visitez notre plateforme de discussion en ligne afin de découvrir nos équipes, et posez une question à l'un des membres de notre équipe afin de vous familiariser avec nous
2. Envoyez un email à jobs@pathmotion.com et :
 - Mettez « CAD » pour le sujet
 - Écrivez une lettre de motivation montrant brièvement votre compatibilité aux exigences requises
 - Joignez une copie de votre CV/résumé