

Account manager confirmé (H/F)

Notre mission :

GPTW France accompagne les entreprises, associations et le secteur public à transformer l'expérience de leurs collaborateurs. Notre proposition de valeur s'articule autour de 3 leviers clés, au service de l'amélioration continue : data, benchmark et marque employeur.

Dans le cadre du développement de notre activité, nous cherchons un(e) ACCOUNT MANAGER confirmé(e) (H/F).

Rôle et missions :

Vous serez responsable de l'accompagnement de comptes stratégiques, de tous secteurs d'activité (IT, conseil, retail, industrie, banque et assurance, ...).

Vos principales missions :

- *Accompagner les clients dans la mise en place de leur projet dès la signature du contrat, en mobilisant nos différents outils et compétences internes (Sales, CSM, IT, Communication, ...),*
- *Construire des relations clients de qualité et inscrites dans la durée, en assurant des points de contact réguliers pendant et après les missions (enjeux de fidélisation et de croissance de portefeuille),*
- *Produire des livrables à forte valeur ajoutée, et les présenter à différents interlocuteurs chez nos clients (COMEX/CODIR, managers, collaborateurs, CSE, ...),*
- *Contribuer à l'amélioration continue de nos process.*

Ce poste est fait pour vous si :

- *Vous êtes diplômé(e) d'un Bac + 5, et minimum 4 ans d'expérience professionnelle en cabinet de conseil, en entreprise ou en institut d'études.*
- *Vous êtes reconnu(e) pour votre esprit de synthèse et votre aisance à l'oral.*
- *Vous maîtrisez la gestion de projet (y compris à l'international).*
- *Vous avez une solide expérience en analyse de données et vous savez appréhender les enjeux de la data pour faire passer des messages stratégiques.*
- *Vous avez une compréhension fine des enjeux RH et business, et êtes capable de proposer des recommandations clients en sachant vous adapter à différents publics (Comité de Direction, CSE etc...).*
- *Vous adoptez une posture de partenaire stratégique et faite preuve d'une forte curiosité pour comprendre l'activité et l'actualité de vos clients.*
- *Vous avez une très bonne capacité à travailler en équipe (collaboration interfonctionnelle avec des enjeux de fluidité interne mais aussi d'identification des opportunités de vente en dehors de votre périmètre).*
- *Vous appréciez la relation client, et vous êtes orienté(e) solution.*
- *Vous êtes à l'aise avec l'apprentissage de nouveaux outils, notamment l'utilisation d'outils IA afin d'améliorer la productivité*
- *La maîtrise de l'anglais professionnel est indispensable (à l'écrit et à l'oral - certains projets sont gérés 100% en anglais).*

Si vous êtes prêt(e) à vous engager, à apprendre et à contribuer à l'amélioration de la culture d'entreprise de nos clients, alors vous vous plairez chez nous !

Pourquoi nous rejoindre ?

- **CDI à temps plein, basé place de la République à Paris, à pourvoir dès que possible.**
- Onboarding complet et personnalisé, formations et accompagnement dès la prise de poste.
- Rémunération annuelle brute (incluant fixe et variable) : package compris entre 45 000 € et 50 000 €.
- Tickets restaurants, 70% de la mutuelle, 50% des frais de transport, intéressement aux résultats, PEI/PERCO, chèques cadeaux, 15€ par mois de prise en charge de l'abonnement à la salle de sport.

Mots-clés: Key account management – Relation client – Project Management – Analyse – International – Data – Expérience collaborateur

Contact : Alexandre Morlaès – alexandre.morlaes@greatplacetowork.com

Nous nous engageons à mener un recrutement inclusif et ouvert à tous les profils. Nous considérons la diversité comme une chance pour notre organisation et nous étudions, à compétences égales, toutes les candidatures.