

CUSTOMER SUCCESS – SOFTWARE EMPOWERMENT SPECIALIST (H/F)

Linkfluence, startup leader en Europe du Social Media Intelligence, propose des solutions uniques de monitoring, d'analyse et d'activation des médias sociaux. Au travers de sa suite logicielle Radarly et de ses services associés, Linkfluence capte et analyse plus de 120 millions de publications par jour pour aider à prendre de meilleures décisions.

Entreprise française fondée en 2006, elle compte plus de 200 collaborateurs en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Asie et affiche une forte croissance offrant de nombreuses opportunités. Linkfluence compte plus de 300 clients dans le monde dont des références prestigieuses telles que : Danone, Sanofi, Accor, McDonald's, Pfizer, Orange France, WWF, Essilor, Groupama, Universal Music.

Rejoignez une équipe prête à soulever des montagnes pour devenir un leader international. Si innovation, technologie et Social Media font partie de votre ADN, nous vous attendons dans nos locaux au cœur de Paris.

MISSIONS

Si innovation, technologie, et Social Media font partie de votre ADN, venez nous rejoindre ! Linkfluence recherche un profil talentueux dont les compétences professionnelles vont renforcer notre team. Vous intégrerez l'équipe Solution Service Expert, l'équipe en charge du succès de l'adoption de notre logiciel chez nos clients, et concevrez des projets d'écoute *flawless* en apportant de la valeur ajoutée à leurs stratégies de communication et marketing.

C'est un rôle passionnant qui aidera à créer du lien avec nos clients, permettra le succès des projets, la fidélisation, la croissance, le renouvellement et le rayonnement de Linkfluence.

Objectifs :

- Traduire les besoins stratégiques et opérationnels des clients en structurant des millions de conversations du web social via un paramétrage pointu de notre solution de social listening Radarly
- Prendre soin des clients qui utilisent Radarly, partout dans le monde, en s'assurant de répondre à leurs besoins
- Optimiser en continu la pertinence et la performance des projets clients
- Alimenter la relation commerciale en détectant les opportunités d'Upsell / Cross-sell et ainsi contribuer à la croissance de l'entreprise

Responsabilités :

- Mettre en place, entretenir, et intervenir dans les projets Radarly : conseiller les clients sur la structure du projet pour une captation des données optimale
- Assurer les formations sur-mesure de nos clients en vue d'en faire des utilisateurs experts de Radarly
- Faire remonter et résoudre les problèmes des clients en veillant à ce qu'ils soient résolus rapidement et le plus efficacement possible, en tirant parti des ressources disponibles dans les différents départements de l'entreprise
- Participer à la constante optimisation des process et méthodes du département pour augmenter la valeur délivrée aux clients

PROFIL RECHERCHE

- Passionné par le monde du digital, le social media, le potentiel inédit des big data et l'écosystème Web en général
- Excellentes capacités d'organisation, structuration et synthèse
- Goût prononcé pour la compréhension des enjeux client et expérience dans la gestion des comptes clients

- Enthousiaste, compétences interpersonnelles prouvées, proactif, dynamique, autonome et ambitieux.
- Parfaite maîtrise du français (oral et écrit), anglais courant indispensable. La maîtrise d'une troisième langue est un plus
- Niveau avancé sur Excel

REMUNERATION : Attractive, TR, 50% Navigo

DATE DE PRISE DE FONCTION : Dès que possible

TYPE DE CONTRAT : CDI

LOCALISATION : 5 rue Choron – 75009 Paris (accès transports : Métro ligne 12 – Station Notre-Dame-de-Lorette, Métro ligne 7 – Station Cadet)

*Envoyez-nous votre CV et les raisons pour lesquelles vous êtes la bonne personne pour ce poste
à : jobs@linkfluence.com*