

## Account Manager (H/F)

Éditeur logiciel/web — Décisionnel Data #NoSSII  
 CDI — Valbonne (06)

<http://176.31.121.75/jobs/charge-d-affaires-it>

 Postuler avant le lundi 16 juin 2025	 Réf. ZESRPPN12
 Salaire 47-56 K€ annuels	 Annonce créée le mercredi 26 février 2025
 Technos : -	 Avantages : Ambiance, Salaire
 Création de poste	 Contact <a href="mailto:jean-pierre@jobopportunit.com">jean-pierre@jobopportunit.com</a>
 Remote partiel	<a href="#">Des questions sur le process ?</a>

### Résumé

Éditeur domaine décisionnel/data, dédié aux multinationales (thématiques clés: santé/environnement/social/sécurité) recrute en CDI direct un Account Manager (H/F). Ambiance sereine et conviviale, turn over quasi nul, santé financière. Salaire 47-56K€.

JobOpportunIT est un cabinet de recrutement et chasseur de têtes spécialisé en informatique. Pas de SSII/ESN/consulting, uniquement des postes en client final : startup, éditeurs de logiciels, PME et grands groupes. Conseils personnalisés, mise en avant de votre candidature, relation de confiance avec nos clients, gratuité :

[Pourquoi passer par nous ?](#)

### CONTEXTE

**L'entreprise a été fondée en 2004**, composée d'une **soixantaine de personnes et basée à Sophia**. **Spécialisé dans l'aide à la gestion des processus d'entreprise haut niveau, dans le décisionnel dans plusieurs domaines clés de l'entreprise (santé/environnement/sécurité ...)**, l'entreprise est très bien implanté dans son secteur et en France entière. Une centaine de clients dont une vingtaine de **grandes multinationales** utilisent au quotidien leur **plateforme Saas**, ce qui génère un **chiffre d'affaires de 6 millions** avec une **croissance annuelle de 20%**. Un exemple sur la solidité et dynamisme de leur domaine: la "crise" 2020/2022 n'avait pas eu d'impact sur eux, au contraire (avec accroissement des lois Européennes notamment), de **nouveaux projets sont nés**, s'adaptant au contexte CEE renforcé.

L'entreprise compte des collaborateurs soudés autour des mêmes objectifs, toujours soutenu par son fondateur féru d'innovation et mettant les moyens financiers pour cela : **l'Innovation et la satisfaction clients**. Fort de son succès, la société reste constamment en recherche de collaborateurs pour l'accompagner dans sa croissance (et l'arrivée de nouveaux produits), elle intègre régulièrement de nouveaux salariés et en pleine phase de structuration (agilité, nouveaux produits), c'est dans ce contexte que le client recherche en CDI direct un **Account Manager (H/F)**.

**L'IT est le cœur de métier de notre client** ce qui détermine et drive l'organisation, les échanges et les relations de travail. **L'ambiance est sereine et détendue**, les équipes sont relativement "jeunes" (principalement 30/45 ans) et dynamiques, cela ajouté à une véritable considération "sociale" de la part de la direction et des managers historiques permet d'entretenir une bonne cohésion d'équipe, la R&D et force de développement y sont importants, avec une **20aine de développeurs**, un lead développeur, un lead/architecte, un scrum master. Autour de cette équipe technique figurent 4 PO, 2 BA et un responsable

QA.

**Les équipes déjeunent souvent ensemble et pour certains font du sport ensemble.** Les apéros et after work sont très fréquents et surtout ont de l'affluence !

## POSTE

Le poste d'Account Manager est dans l'**équipe produit**, équipe de dix personnes, il y a déjà 6 personnes dont une partie du temps est dédié à ce travail, **il s'agit ici de créer un véritable poste à part entière sur cette mission de gestion de projets clients (RUN)**. Après cette création un second poste identique sera ouvert.

Sur ce poste pas de prospection commerciale à faire, mais des démo/présentations pour aider les commerciaux, et bien sur aussi pour les clients existants. Il peut selon votre orientation et à moyen terme **évoluer** d'avantage vers les aspects métier/produit, ou bien sur le métier de la pure gestion de projet BUILD (demandant d'avantage d'expérience que ce poste) ou encore responsable d'affaires (gérer les account managers).

Votre rôle principal est le support de vos clients (maintenance des versions, présentation des nouveautés/updates, ticketing, support en général), vous pilotez plusieurs affaires/projets clients GRAND COMPTE&ETI&PME, également une aide aux commerciaux (demos) pour la présentation des produits:

- **60%-70% Gestion de la Relation Client** (comprendre les besoins/retours clients, conseiller/accompagner le client lors du déploiement, documentation)
- **40%-30% Gestion de projet** (livraison/déploiement/maintenance)

En détail:

- **Pilotage projets clients**
  - Interlocuteur privilégié clients
  - Garant de la remontée de la qualité&délais (au resp. opérationnel et au fondateur)
  - **Suivi rigoureux des objectifs&changements&des coûts associés** (éventuellement rédiger quelques specs fonctionnelles)
  - **Suivi** des livraisons&risques&actions
  - **Formation de clients**
  - **Réaliser des démos/présentations (la plupart en visio) devant prospects/clients existants**
  - Lien privilégié avec équipe R&D (Développement/Test/Support) et les PO
  - Tenue à jour du référentiel qualité :
    - Rédaction puis mise en validation interne/externe des Comptes-rendus et supports de réunion
    - Accompagnement auprès des experts métiers pour la rédaction des avenants projets

**Déplacements:** prévoir 1 ou 2 au niveau national de 1 à 2 jours par mois, et moins que cela la première année.

## PROFIL

Vous êtes titulaire d'un bac +4/5 (en **informatique, ou encore d'une école de commerce/marketing**), c'est votre curiosité, votre capacité d'adaptation et capacités de communication clients/équipe qui sont recherchés, ainsi que votre expérience professionnelle/culture dans l'IT (web, logiciel, et utilisation d'outils de gestion de projet en collaboratif, type JIRA).

Vous justifiez une expérience au **minimum de 5 ans dont minimum 3 ans sur des missions de gestion de projet/MOA/AMOA/Assistant/e projet/Suivi de clients/Success manager, dans le domaine IT/Logiciel/Web et avec des aspects importants de communication avec les clients et les équipes techniques**, si possible dans un environnement Agile Scrum avec plusieurs équipes, sur du logiciel/web (par exemple dans le domaine décisionnel, IT...).

**Ce poste est pour une personne** bonne communicante (tous types de clients, de grands comptes du cac40 à des PME), aimant en plus des aspects "gestion/coordination de projet" le métier du suivi d'affaires/de projets (même si ce poste ne demande pas de faire de la prospection/commercial).

En contre partie de la réussite de ce challenge: un package supérieur au marché (primes généreuses aux résultats) et une évolution rapide sur les aspects produits ou bien en responsabilité d'équipe projet, de plus la société ayant dans les tuyaux de nouveaux produits cela laisse la place à une évolution sur d'autres responsabilités (comme directeur de projet client).

Compétences attendues:

- **Goût pour le contact client** (confcall, formation, démos, la plupart en visio) et le travail en équipe
- **Expérience en gestion de projet et/ou suivi de clients**
- **Expérience sur outils de gestion de projet type JIRA (surtout pour les aspects ticketing)**
- Expérience en conception de support produit, type **powerpoint**
- Organisé, créatif et dynamique

**CONDITIONS SALARIALES**

- Contrat **CDI statut cadre** (en fonction du profil)
- **Télétravail: 1j par semaine après période d'essai**
- **RTT**
- Fourchette globale de salaire hors avantages : **47-56K€ (dont primes de 3/5K).**
- **Avantages: Tickets restaurants 8.00€(50% employeur - 50% salarié), mutuelle (100% gratuite).**

**PROCESS DE RECRUTEMENT**

Après un point complet et à l'envoi, avec votre accord, de votre CV à notre client, vous avancez et négociez avec lui. Les étapes sont les suivantes :

- 1er entretien avec une partie de l'équipe d'encadrant IT
- 2ème entretien avec l'autre partie de l'équipe décisionnaire, le fondateur, la rh