

Fiche de poste – Account Manager

06/02/2025

Date de modification	Par qui
Dimitri Barbera	06/02/2025

À propos de la société

Buybox est la solution carte cadeau clefs en main de référence qui permet aux marques e-commerce et retail de déployer leur “branded currency” (monnaie de marque) pour en faire un canal d'acquisition client omnicanal avec un retour sur investissement rapide et simple à démontrer.

Chez Buybox, nous croyons que l'expérience client et la génération de revenus sont au cœur du succès des marques. La carte cadeau est un outil puissant qui répond parfaitement à ces deux objectifs.

Nous avons constaté que le lancement et la gestion d'un projet carte cadeau sont souvent complexes pour les marques. C'est pour cette raison que nous proposons une solution SaaS 360 et un accompagnement constant et global qui permettent aux e-commerçants et retailers de mettre en place un programme carte cadeau efficient, performant et taillé pour leur croissance.

Basé à Toulouse, Madrid et Milan, Buybox existe depuis 2010 et compte un peu plus de 40 employés. Plus de 400 marques leaders sur leurs verticales (Sephora, Galeries Lafayette, Airbnb, E.Leclerc, Zalando, Netflix, Orchestra, Deliveroo) utilisent BuyBox pour transformer leur programme carte cadeau en réussite.

En savoir plus sur : <https://www.buybox.net/>

Descriptif du poste

Au sein de notre pôle Sales & Customer Success, tu accompagneras nos clients français et internationaux, principalement e-commerçants et/ou retailers, dans la réussite de leur programme carte cadeau.

En créant une relation de confiance et de partenariat avec eux, ta mission sera de comprendre leurs enjeux, de les aider à atteindre leurs objectifs et de préconiser des évolutions adaptées à leurs problématiques. Tout en gardant comme objectif principal la croissance des comptes.

Ton objectif est qu'ils soient satisfaits, qu'ils nous recommandent et que leurs performances en termes de volumes et d'exploitation de leur programme de carte cadeau progressent d'année en année.

Missions

- Comprendre les enjeux et objectifs de tes clients pour identifier les critères de réussite du programme
- Se coordonner avec les différentes équipes de l'entreprise (Onboarding, Sales, Technique, Marketing) pour assurer la pérennité du projet sur le long terme

- Accompagner les clients suite au lancement du projet pour s'assurer que le programme est performant et qu'il répond à leurs objectifs
- Animer les comités de pilotage/Business Reviews avec les clients pour évaluer la performance du programme et recommander des optimisations et/ou évolutions
- Atteindre les objectifs de croissance de Buybox pour chaque compte
- Détecter les opportunités d'expansion du programme et les recommander aux clients
- Améliorer en continu l'expérience utilisateur et client en optimisant les programmes et/ou les process, grâce au suivi du NPS notamment
- Prospecter de nouveaux comptes, générer des rendez-vous qualifiés et négocier jusqu'au closing.

Compétences et soft skills

- Minimum de 3 ans d'expérience en tant que Account Manager/Customer Success Manager/Business Developer
- Excellent niveau d'anglais (à l'oral et surtout à l'écrit)
- Communication et esprit de persuasion (vous communiquez avec clarté et vous aimez vendre vos idées)
- Appétence pour le digital (vous n'hésitez pas à vous auto-former pour compléter votre formation)
- Curiosité accrue et collaboration (vous posez des questions, vous aimez le travail en équipe)
- Rigueur et force de propositions (vous savez structurer vos idées et vous aimez en proposer de nouvelles en fonction des enjeux de vos clients)
- Vous avez déjà géré un portefeuille de clients et généré des opportunités d'up-sell/cross-sell.
- Vous êtes à l'aise pour développer un compte client tant une dimension commerciale que relationnelle

Les plus

- Intérêt pour le e-commerce et le retail
- Connaissance du marché de la carte cadeau
- Connaissance de Hubspot

Rejoindre Buybox c'est :

♥ Rejoindre une équipe de passionnés qui jouent les uns pour les autres

- 👁️ Un onboarding personnalisé afin de bien prendre les choses en main et garantir la meilleure intégration
- 😎 Un environnement de travail cool et valorisant qui met l'accent sur l'équilibre vie pro / vie perso
- 💻 Pouvoir choisir son rythme : full télétravail (selon l'expérience), hybride ou full présentiel à Toulouse, Madrid ou Milan
- 👤 Un CSE externalisé avec l'accès à de multiples réductions (mode, maison, voyage, cinéma, concert...)
- 🍴 Des déjeuners et des sorties mensuelles avec toute l'équipe
- 🤝 1 séminaire annuel pour renforcer la cohésion d'équipe
- 💰 Une rémunération compétitive
- 💻 Un équipement informatique hyper complet : Mac ou PC, écran 24-27", casque audio, etc...
- 🏠 Une super mutuelle
- 🍔 La carte Edenred pour les tickets restos

Détails du poste

- CDI Temps Plein - Statut Cadre
- 35 heures sur la base d'un horaire hebdomadaire de 36,5 heures avec attribution corrélative de 10 RTT
- Rattachée au service commercial, votre N+1 sera temporairement le Head of Sales International
- Localisation : 10 place Alfonse Jourdain 31000 Toulouse, Madrid, Milan ou full-remote + Télétravail
- Rémunération : Salaire fixe de 30 à 40K + variable basé sur des objectifs redéfinis chaque année

Envoyez votre CV + votre motivation en quelques lignes à hr@oonetic.com