



Recherche un·e

Customer Success Manager - Scale up (H/F)

MOFFI, qu'est ce que c'est ?

MOFFI est une application web et mobile qui facilite la gestion des équipes à distance et des bureaux partagés. La solution permet également aux gestionnaires de bâtiments d'exploiter le potentiel de leurs espaces de travail et d'offrir tous les avantages de la flexibilité à leurs collaborateurs, où qu'ils soient.

👉 [MOFFI en vidéo](#)

Envie de rejoindre une équipe dynamique, bienveillante et de contribuer à la croissance d'une jeune startup ? 🚀

L'aventure MOFFI peut t'intéresser ! Découvre la description du poste ci-dessous.

Le poste ⚡

Au sein de l'équipe commerciale, tu seras en charge d'accompagner les entreprises clientes (entreprises de moins de 100 collaborateurs, coworkings, incubateurs, gestionnaires immobiliers) lors de la mise en service et le déploiement de notre solution et de les fidéliser.

Tu travailleras en étroite collaboration avec les équipes de ventes, produit et technique.

Missions principales

- + Tu es l'interlocuteur·trice référent·e de l'équipe projet des clients de la phase de lancement jusqu'au déploiement ;
- + Tu crées une relation de confiance auprès de nos utilisateurs en les accompagnant et les formant ;
- + Tu analyses les KPIs clés des profils administrateurs afin de t'assurer de la bonne utilisation de la solution ;
- + Tu t'assures de la satisfaction générale pendant toute leur expérience : onboarding, suivi de l'avancée...
- + Tu analyses les problématiques rencontrées par nos utilisateurs et leur apportes une solution personnalisée ;
- + Tu recueilles les remarques des utilisateurs pour les transmettre au service de production, marketing, recherche, développement en vue d'améliorer constamment MOFFI.

Savoir-être & Savoir-faire

- + Excellent relationnel ;
- + Empathique et pédagogue ;
- + Souriant·e et enjoué·e au téléphone comme en visio ;
- + Sens des priorités, précis·e et rigoureux·se ;
- + Savoir remettre en question son travail ;
- + Adaptable et autonome ;
- + Capable d'échanger sur des sujets techniques simples avec les DSI clients ;
- + Bilingue anglais ;
- + Tu agiras toujours dans l'intérêt des utilisateurs.
- + Si tu as une habilité à viser avec un nerf et piloter un drone c'est un plus, sinon pas de panique, on l'apprend vite 😊

Environnement de travail

- + CRM Pipedrive, Quickbooks, Excel, Google Sheets Figma, Gitlab ;
- + Mac OS

Critères de candidature

- + Tu es débutant·e et/ou jeune diplômé·e d'une grande école de commerce ou d'un équivalent universitaire.
- + Une connaissance du secteur de l'environnement logiciel SaaS BtoB serait un vrai atout.

Processus de recrutement 🎯

1. Si tu es intéressé·e, envoie ton CV à recrutement@moffi.io
2. Toute candidature aura une réponse (que ce soit positif ou négatif).
3. Si ta candidature correspond au poste, tu réaliseras un entretien afin de te présenter le projet, mais aussi discuter de ton expérience et de tes compétences.

Il y a plein d'avantages à travailler chez MOFFI ! 🎉

- | | |
|--|---|
|  Ambiance de travail décontractée au sein d'une équipe soudée |  Une opportunité de carrière dans un environnement agile à forte croissance |
|  Flexibilité dans les horaires & télétravail |  Un environnement de travail stimulant au coeur de la French Tech à Euratechnologies (Lille) |
|  Mutuelle complète |  Subvention culture & loisirs |

Type de poste 🧑‍💼

- + Temps plein
- + Poste à pourvoir dès que possible
- + Rémunération : fixe et variable trimestriel sur objectifs (à définir selon profil)