



Account Manager (H/F)

Ref: 02-19-Account manager| Avril2019



Apply



jobs@realytics.io

LinkedIn



Société

Chez Realytics, l'ambition est de tirer le plus de valeur de la télévision ! Comment ? En permettant à ses clients, annonceurs et agences, de mesurer l'impact direct et indirect d'une publicité TV sur leurs supports digitaux (site web, application mobile, call centers). Suite à la diffusion d'un spot TV, le trafic/les téléchargements d'app/les appels ont-ils augmenté ? Realytics le mesure et l'analyse !

La start-up s'est imposée depuis plus de 5 ans comme leader sur son marché en Europe grâce à plusieurs innovations majeures comme Predict Impact, qui anticipe les performances drive to web d'un plan média ou Digital Follow-up permettant l'identification des visiteurs web issus d'un spot TV pour exploiter pleinement la convergence entre TV et digital au travers de scénarios cross-médias inédits. C'est également Realytics qui a développé la première intelligence artificielle capable de construire automatiquement un plan média TV sur la base de données liées à la performance digitale des campagnes TV !

Rôle

Realytics recherche pour renforcer son équipe, un(e) **Account Manager (H/F) en CDI basé à Paris 8.**

Salaire: selon profil et expérience.

Missions

Rattaché(e) au directeur commercial, vous participerez activement au chiffre d'affaires de Realytics en assurant le suivi et la fidélisation des clients - de la mise en ligne de campagne à la signature de la suivante ! Votre rôle est l'adoption de Realytics par ses clients et le mastering du produit !

- Gestion, suivi et fidélisation d'un portefeuille
 - ✓ Gérer les clients de son portefeuille du set up de campagne au bilan
 - ✓ Accompagner les clients dans la prise en main du dashboard
 - ✓ Développer la confiance client en étant irréprochable dans l'opérationnel
 - ✓ Anticiper les besoins du client
 - ✓ Assurer l'adoption des produits par les clients
- Pilotage de projets
 - ✓ Gérer l'intégration et le suivi des campagnes avec les équipes support internes
 - ✓ Traiter les sujets de troubleshooting avec les équipes supports internes.
 - ✓ Accompagner la restitution des bilans en relation avec le pôle étude.

Profil

- Formation supérieure BAC +3/4 (IAE, IUP Multimédia, Ecole de commerce, DUT...)
- 1 à 3 ans d'expérience de gestion d'un portefeuille clients, idéalement dans un environnement adtech & data driven
- D'un tempérament entrepreneur et amateur de challenge, vous êtes curieux et créatif, et avez des notions publicitaires (offline ou online)
- Vous disposez de très bonnes compétences relationnelles et d'une bonne communication orale et écrite en Français et en anglais
- Vous êtes rigoureux et autonome et maîtrisez les outils du pack Office (Powerpoint & Excel)
- Vous êtes reconnu(e) pour votre proactivité, et votre volonté de dépassement et d'excellence
- Vous faites également preuve d'un sens de la stratégie et d'une capacité évidente à se projeter, et avez une forte appétence pour les médias et la technique

Nice to have

- Un attrait pour l'univers média / publicitaire / adtech et notamment la TV
- La maîtrise d'une 3^{ème} langue : allemand ou espagnol
- Vous aimez les animaux et vous souhaitez participer aux soins de nos poissons Realyfish et Sushi-Samba ☺