



Technical Account Manager (H/F)

Ref: 02-18-TAM



Apply



jobs@realytics.io

LinkedIn



Société

Chez Realytics, l'ambition est scandée, telle un cri de guerre : 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 !

Département

Sales & Operation

Rôle

Realytics recherche pour renforcer son équipe, un(e) **Technical Account Manager (H/F)** Directement rattaché au pôle commercial, vous êtes responsable de l'accompagnement des clients dans la mise en place des solutions Realytics, du suivi et de la bonne exécution des campagnes en France et à l'International, et protagoniste dans le succès de la relation commerciale.

Missions

- ✓ *Gestion de campagne (Setup-live-clôture)*
 - Gérer l'intégration technique de campagnes
 - Réaliser le plan de taggage avec le client (dont la pose de tags)
 - Concevoir le meilleur setup de produit pour chaque client
 - Gérer les cas de troubleshoot de campagnes tout en informant les équipes techniques du client et l'équipe Product Management (feedback loop)
 - Assurer la cohérence et la fiabilité des données pour chaque client
- ✓ *Transversal*
 - Supporter le Roll-out de nouveaux produits, fonctionnalités au sein de l'équipes Sales & Ops
 - Participer à l'amélioration du service délivré par Realytics avec la mise en place de nouveaux outils et process
 - Alimenter la base de connaissances Realytics : documentation et diffusion de la connaissance produit au sein du pôle commercial

Profil

D'un tempérament curieux et créatif, vous avez déjà travaillé dans les médias et êtes familier à l'univers technique.

- Capable d'identifier et de résoudre des problèmes techniques survenus sur une campagne : Vous êtes un 'Problem-solver' !
- Expert dans la gestion du tag troubleshooting : le tag management n'a plus de secret pour vous !
- Maîtrise de l'anglais oral et écrit : leader un call client en anglais ne vous fait pas peur !
- Sensibilité business et bonnes qualités relationnelles : vous aimez le contact client !
- Pédagogue et patient : vous aimez expliquer, vulgariser des concepts complexes (nous sommes les experts, nos clients pas forcément) !
- Vous avez une expérience minimum d'1 an sur un poste de Technical Account Manager dans une Ad Tech/Tech : tracking, DSP, SSP, DMP
- Vous maîtrisez les langages HTML, Javascript et des outils de debug web
- Le Programmatic TV et la TV Adressable vous parlent

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 ☺