

## CDI Chef de projet / Customer Success Manager (H/F)

<b>LOCALISATION</b> Rhône-Alpes et/ou Télétravail	<b>DATE DE DEBUT</b> Immédiatement	<b>EXPERIENCE</b> Confirmé/Senior
---	---------------------------------------	--------------------------------------

ARlynk développe une plateforme de commercialisation CRM & Marketing à destination de l'immobilier neuf.

Avec l'appui des dernières technologies, nous créons une solution complète de la captation des prospects à la livraison. Nous développons également l'ensemble des outils digitaux 3D media & temps réel pour créer des expériences de visualisation des programmes et produits de manière interactive sur divers supports web, application, mobile et casque de réalité virtuelle.

Afin d'accompagner l'installation de notre CRM chez nos clients, nous recherchons un(e) Chef de projet CRM / Customer Success manager.

Votre objectif sera de mener à bien l'ensemble des projets qui seront confiés et qui nécessiteront l'utilisation de notre plateforme. Vous serez donc en contact direct avec les clients et ainsi l'interlocuteur de confiance.

Vous travaillerez en collaboration interne avec l'Account Manager et les équipes techniques pour coordonner l'ensemble des activités de mise en place des CRM, de son utilisation chez les clients, de la formation ainsi que d'assurer le support.

### Votre mission :

- **Planification projet CRM** : Au cœur de votre mission, vous organiserez la planification de l'implémentation du CRM, les ateliers métiers et techniques, les imports de données, le paramétrage, la formation,...
- **Accompagnement client & support**: Vous serez le principal interlocuteur des projets sous votre responsabilité. Les échanges avec les clients se déroulent en face à face, en visio, par téléphone, par email. Vous les accompagnerez et conseillerez sur l'utilisation de notre plateforme. Vous assurerez le support fonctionnel pour vous assurer du bon usage des fonctionnalités.
- **Identification des besoins clients** : Vous listerez et évalueriez l'ensemble des besoins du projet pour les transformer en tâches réalisables par les équipes techniques.

Basé au cœur de l'éco-système start-up à travers le VillagebyCA, Réseau Entreprendre et la French Tech, vous serez baigné dans un univers où nous cherchons à réinventer la manière de vendre.

ARlynk se caractérise par son esprit d'équipe et de cohésion qui se dessine autour de trois valeurs fortes : INNOVATION, HUMAIN & AMBITION.

Vous êtes fan de solutions innovantes dans le digital, de la relation client. Vous êtes créatif, dynamique, curieux, entrepreneur et passionné avec une dose d'esprit d'initiative et d'équipe, vous êtes alors le « Smart Creative » que nous recherchons !

### Compétences pour la mission :

- **Compétences organisationnelles** : Vous savez mener des projets complexes jusqu'à leur terme. Vous savez gérer les listes de priorités et ne vous faites pas dépasser par une quantité importante d'information et de travail.
- **Leadership** : vous savez entraîner d'autres personnes avec vous dans un projet et assurer le succès de celui-ci
- **Communication** : Vous aimez écrire aux clients, collaborateurs & partenaires avec précision. Vous savez écouter et convaincre. Votre orthographe et grammaire sont irréprochables
- **Esprit de synthèse** : Vous êtes capable de distinguer rapidement les choses importantes sur lesquelles tu pourras te concentrer pour la réussite de tes missions.
- **Fibre commerciale** : Accroître l'utilisation de LynkOne par nos clients, proposer les nouvelles fonctionnalités selon leurs besoins

Si vous vous retrouvez sur ces différents points alors rejoignez-nous 😊

### Contact :

Anis BOUSBIH – CEO ARLYNK – [a.bousbih@arlynk.com](mailto:a.bousbih@arlynk.com) / [job@arlynk.com](mailto:job@arlynk.com) -  
0610442941