

Account Manager H/F.

La société YellowScan conçoit, développe et produit des capteurs de cartographie pour les applications de drones professionnels. Entièrement intégrés, ultralégers et faciles à utiliser, ces capteurs hautement automatisés sont utilisés par des clients du monde entier dans divers domaines : topographie, recherche environnementale, archéologie, génie civil et mines.

Résolument orientés vers la satisfaction de nos clients, nous nous engageons à fournir la plus haute performance, qualité et fiabilité de nos produits et services.

Dans le cadre du développement de nos activités, nous recherchons un.e Account Manager, véritable pilier de la relation client et partenaire.

Poste basé à Saint-Clément-de-Rivière, près de Montpellier, à pourvoir dès que possible.

Responsibilities :

Rattaché-e à l'équipe commerciale, l'Account Manager est le point de contact privilégié de nos partenaires et clients. Il/elle joue un rôle clé dans le développement du chiffre d'affaires en assurant à la fois le suivi des opportunités commerciales, la qualité de la relation client et l'identification de leviers de croissance.

Vos missions seront notamment de :

Gestion de la relation partenaires & clients

- Gérer la relation quotidienne avec les distributeurs, partenaires commerciaux et clients actifs, en tant qu'interlocuteur privilégié des clients
- Organiser des appels réguliers avec les distributeurs et revendeurs pour suivre les deals en cours et recueillir leurs besoins
- Assurer un suivi régulier de la satisfaction client et contribuer à l'amélioration continue de l'expérience client

Contact

contact@yellowscan.com
+33 411 931 400
www.yellowscan.com

Address

525 Avenue Saint-Sauveur du Pin
34980 Saint-Clément-De-Rivière
France

Company

SAS au capital de 157 342 €
SIRET: 813 091 543 00021
TVA : FR24813091543

Suivi commercial & développement

- Assurer le suivi des opportunités commerciales en cours et le suivi des leads en collaboration avec les distributeurs
- Préparer et envoyer les devis et les offres commerciales dans les délais impartis, avec un suivi rigoureux
- Analyser les opportunités commerciales et proposer des actions de développement en collaboration avec les partenaires
- Suivre et renouveler les contrats de maintenance logicielle perpétuelle et les licences annuelles CloudStation
- Identifier des opportunités de ventes additionnelles (upsell)
- Être responsable de la qualification des leads et du routage des opportunités qualifiées au sein du réseau commercial
- Développer une expertise sur le business model de location : gestion des leads, élaboration des devis, et coordination avec l'ADV et le pôle logistique

Gestion des outils & données

- Mettre à jour et assurer la synchronisation du CRM interne avec les outils des partenaires
- Garantir la mise à jour et la fiabilité des dossiers commerciaux
- Assurer la synchronisation des données commerciales entre les différents systèmes

Support & coordination interne

- Répondre aux demandes entrantes via chat, e-mail et appels commerciaux
- Apporter un premier niveau de réponse aux questions techniques, avant de mobiliser les équipes concernées si nécessaire
- Envoyer la liste de prix (price list) aux distributeurs
- Travailler en binôme avec le Responsable Logistique pour la gestion des demo units (réservation, préparation, tests, suivi, gestion des incidents)

Événementiel & représentation

- Aider et/ou participer à des salons et événements professionnels en tant qu'exposant et/ou visiteur

Votre profil :

- Formation Bac +3 à Bac +5 en commerce, gestion, marketing ou équivalent
- 3 ans minimum d'expérience en sales, account management ou support commercial

Contact

contact@yellowscan.com
+33 411 931 400
www.yellowscan.com

Address

525 Avenue Saint-Sauveur du Pin
34980 Saint-Clément-De-Rivière
France

Company

SAS au capital de 157 342 €
SIRET: 813 091 543 00021
TVA : FR24813091543

- Excellent relationnel et sens du service client
- Organisation, rigueur et capacité à gérer plusieurs sujets en parallèle
- Aisance avec les outils CRM (idéalement HubSpot)
- Capacité à comprendre des produits techniques
- Niveau d'anglais professionnel requis
- Esprit d'équipe et aisance dans un environnement international

À propos de YellowScan :

- Entreprise internationale en forte croissance
- Organisation participative dans une ambiance de travail bienveillante
- Bureau situé au nord de Montpellier, dans un environnement propice aux activités extérieures (course à pied, vtt, football, fitness, tennis de table, pétanque)
- Titres restaurant (carte SWILE)
- Activités sportives proposées par le CSE : badminton, tennis, natation, escalade, salle de sport, foot et course à pied (sponsoring des relais)
- Prime de mobilité verte
- Prime d'intéressement
- Mutuelle et prévoyance salarié prises en charge à 100 % par l'entreprise
- 37h/semaine avec 12 jours de RTT par an
- Télétravail

Contact

contact@yellowscan.com
+33 411 931 400
www.yellowscan.com

Address

525 Avenue Saint-Sauveur du Pin
34980 Saint-Clément-De-Rivière
France

Company

SAS au capital de 157 342 €
SIRET: 813 091 543 00021
TVA : FR24813091543