



STAGIAIRE - CUSTOMER SUCCESS MANAGER (H/F)

FONCTIONS :

- Développe les ventes générées à partir de nos initiatives web
- Participe aux actions de promotion et inbound marketing
- Analyse les parcours visiteurs et définit les entreprises à recontacter en priorité
- Propose des optimisations de marketing digital sur le site pour augmenter le taux de conversion (cta, landing page, blog, thank you page, follow up email, chat bot)
- Participe au lancement de campagnes promotionnelles sur le site internet

MISSIONS :

- Assiste les clients lors des ventes en ligne de systèmes connectés (via un chat bot par exemple)
- Anime la base installée de systèmes connectés, relance les clients pour le changement de cartouches, envoi l'enquête satisfaction client à la fin de chaque projet, prend note des retours et répond aux interrogations
- Rempli le CRM des leads prospectés sur le site internet
- Création de devis suite aux demandes entrantes et envoi au client
- Relance les demandes de devis sur internet
- Mise à jour catalogue produits, support visuels, fiches produits, description sur le site internet www.ecomesure et eshop.ecomesure
- Crée une banque email : Canevas courriel d'introduction de l'entreprise et présentation du produit dans le CRM
- Prépare un script de vente au téléphone

SUPERIEUR HIERARCHIQUE : Responsable Marketing & Partenariats

PROFIL :

- Formation supérieure type école d'ingénieur ou école de commerce (Bac+2)
- Appétence pour les nouveaux outils de marketing digital et le développement commercial
- Anglais courant
- Entrepreneur dans l'âme, hands-on, orienté(e) solutions et résultats, attaché à la satisfaction client
- Polyvalence, créativité et facilité à s'adapter aux situations
- Capacité à travailler en équipe, avec des interlocuteurs internationaux.

FORMAT : 2 jours par semaine à temps plein