

## **Commercial(e) Fidélisation / Chargé(e) de clientèle / Account Manager**

### **Qui sommes-nous ?**

Le Groupe BEST - créateur du chèque cadeaux multi-enseignes en France - est présent depuis plus de 35 ans pour accompagner les entreprises, les CSE et les collectivités dans leur gestion :

- Du bien-être et du pouvoir d'achat des salariés grâce à nos produits chèques cadeaux, chèques culture, chèques cadeaux 100% dématérialisés, cartes cadeaux digitales, boutiques cadeaux et aux avantages salariés billetterie, réductions enseignes...
- De la performance pour renforcer l'attractivité et l'efficacité des entreprises grâce à nos solutions plateformes de communication et de motivation clés en main ou sur-mesure
- Du management du parcours et des expériences usagers, patients, clients, prospects grâce à notre centre de contact et de relation client.

Ce sont plus de 100 collaborateurs basés à Nanterre et à Orléans qui œuvrent au quotidien pour apporter conseils, proposer des produits, construire et accompagner à la mise en place de solutions clé en main ou sur-mesure dans le respect des valeurs et des engagements du groupe auprès de plus de 6 000 clients, 1 000 000 de bénéficiaires...

« Chaque être, chaque structure porte en soi la capacité à évoluer, à se dépasser, à créer »

Cet esprit de conquête s'exprime notamment à travers les valeurs vécues au quotidien et partagées tant en interne par les équipes qu'en externe par les clients et les partenaires :

- Le progrès est notre raison d'être
- L'innovation est le moteur de notre développement
- Le pragmatisme est la clé de notre succès
- La transparence est le support de nos engagements
- La responsabilité est au centre de notre organisation

### **Descriptif du poste**

#### **Portefeuille :**

- Gestion et fidélisation d'un portefeuille Clients équipés de nos solutions chèques cadeaux
- Accompagner les clients dans l'usage de leurs solutions
- Garantir le succès de nos solutions sur le portefeuille clients

- Détecter, qualifier les opportunités de business et développer le chiffre d'affaires sur le portefeuille
- Veille concurrentielle
- Augmenter le volume de subvention sur un portefeuille dédié,
- Être garant du volume d'émission de chèques-cadeaux d'un portefeuille,
- Accompagner et conseiller les clients CSE sur leurs activités sociales et culturelles,
- Accompagner et conseiller les clients Entreprises sur le cadre légal de nos programmes d'Incentive et de Motivation,
- Être en relation transverse avec les équipes afin de s'assurer de la bonne livraison « des projets/mise en place »

### **Stratégie commerciale et reporting :**

- Appliquer la stratégie commerciale définie par la Direction.
- Contribution à l'enrichissement des données de la base : vérifier et mettre à jour les informations de la base de données. Notifier les informations concurrentielles, de prospection et les opportunités business dans notre CRM.
- Effectuer son reporting en conformité avec les règles mises en place au sein du dispositif.
- Atteindre les objectifs, les métriques productives et qualitatives attendus.

### **Profil recherché**

- Compétence commerciale et maîtrise des techniques de vente approuvées
- Bon relationnel, dynamisme, goût du challenge et compétition sont des caractéristiques nécessaires
- Autonomie, capacité à travailler en équipe et prise d'initiative seront un plus !
- Une première expérience en tant que Account Manager est un plus

### **Avantages :**

- Rémunération attractive : un salaire fixe + variable sur objectif
- Chèques cadeaux
- Tickets resto
- Mutuelle Alan
- Accès aux bons plans BEST Avantages (réductions sur billetterie cinéma, spectacles, parcs d'attraction)

Localisation : Nanterre (92), puis Suresnes (92) à partir du 1<sup>er</sup> Juin 2022