

Perfluence est une startup qui a développé une méthode de gestion proactive du capital relationnel. L'outil PowerScope qui implémente cette méthode est un logiciel innovant qui aide les KAM (Key Account Manager) à cartographier leurs affaires à forte valeur ajoutée. Il permet de mettre en relief le rôle de chaque décisionnaire, le circuit de décision et d'établir une stratégie de compte dans le but d'optimiser les chances de réussite d'une affaire.

Les clients de Perfluence sont de grosses entreprises françaises et internationales intervenant dans l'aéronautique, l'armement, l'automobile, le nucléaire, ainsi que le conseil.

Site web: www.perfluence.com

Missions :

Le consultant sera amené à suivre les clients de la prise de contact à l'accompagnement individuel (conseil) en passant par le traitement et l'analyse de leurs données. Aussi, il se verra confier le développement commercial, l'analyse de données, la formation et l'accompagnement des clients, l'organisation d'évènements et de formations.

Profil recherché :

Diplômé bac + 5 (école d'ingénieur, école de commerce)

Ayant une première expérience

- Excellent anglais
- Motivé et dynamique
- Bon relationnel et capacité à travailler en équipe
- Curiosité pour le monde industriel européen

Lieu de travail : Nogent sur Marne et déplacements en Ile de France

CONTACT : Eléonore Rambaud eleonore.rambaud@rimlink.com