



Customer Success Manager

chez Perfarmer

France - CDI

L'ENTREPRISE

Perfarmer est né de la rencontre entre Michel Bourrousse, agriculteur dans le Gers qui a passé quinze ans à concevoir son propre logiciel de commercialisation, et Edgar Chaput, un ancien de Google. En 2016, ils ont décidé de fonder la startup Perfarmer avec un objectif : redonner le pouvoir aux agriculteurs.

Pour reprendre la main sur leur exploitation, les agriculteurs ont besoin d'accéder à une information impartiale, de pouvoir prendre des décisions de manière indépendante et de disposer des meilleures technologies pour piloter leur ferme. C'est la mission que s'est fixée Perfarmer : permettre à des milliers d'agriculteurs d'utiliser des solutions technologiques simples, utiles et rentables.

LA SOLUTION

Perfarmer est une application mobile qui aide plus de 10 000 agriculteurs à vendre leurs récoltes au bon prix.

Les agriculteurs peuvent suivre les cotations de leurs coopératives et négoce depuis leur smartphone, être alertés dès que leur prix objectif est atteint et vendre leurs récoltes en un clic.

Co-développée avec une communauté d'agriculteurs, l'application mobile Perfarmer permet aux agriculteurs de gagner en réactivité pour ne plus subir les marchés.

LE POSTE

Nous recherchons un Customer Success Manager pour fidéliser et accompagner nos coopératives agricoles, négoce et agriculteurs dans l'utilisation de notre solution pour qu'ils en tirent le maximum de valeur.

En tant que Customer Success Manager, voici vos principales responsabilités :

- Animer un portefeuille de coopératives agricoles, négoce et exploitations agricoles : vous êtes leur point de contact privilégié.
- Gérer l'ensemble du parcours client : de la configuration du compte à la prise en main de l'application mobile. Votre objectif est de mener vos clients à percevoir la puissance de nos solutions et de les transformer en fervents ambassadeurs de la marque.
- Améliorer la performance des organisations de vos clients : votre rôle consiste à analyser les données de leur compte, fournir des pistes d'amélioration et les accompagner sur la mise en œuvre.

- Assurer la pleine rétention de votre clientèle : le taux de désabonnement est votre indicateur clé de performance.
- Contribuer à la feuille de route du produit : en tant que porte-parole du client, vous fournissez un feedback régulier à l'équipe produit.
- Utiliser Hubspot quotidiennement : vous gérez, hiérarchisez et documentez toutes les interactions et les processus de vente avec vos agriculteurs.

LES COMPÉTENCES

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou d'ingénieur avec au minimum 3 ans d'expérience en Customer Success / Account Management / Business Development (idéalement dans un environnement start-up / consulting).
- Vous avez une connaissance intime et un amour indéfectible pour le monde agricole. Cela signifie que vous avez soit grandi dans une ferme en activité, étudié l'agriculture à l'université ou avez travaillé dans le secteur.
- Vous êtes passionné(e) par le contact humain et obsédé(e) par la satisfaction client.
- Vous êtes un(e) as du téléphone : passer des heures accrochées au combiné ne vous fait pas peur !
- Vous avez l'énergie et l'âme d'un entrepreneur.

LES AVANTAGES

- **#Impact** : Vous êtes entièrement responsable de votre périmètre et vous avez un impact sur le quotidien des agriculteurs de la communauté Perfarmer.
- **#Autonomie** : Vous avez la confiance totale de l'équipe et la liberté de travailler où vous souhaitez.
- **#Progression** : Vous rejoignez une équipe expérimentée qui vous permettra d'assumer de plus en plus de responsabilités.
- **#Rémunération** : Vous avez une rémunération attractive avec un plan de BSPCE.
- **#Fun** : Tous les trimestres, notre équipe se retrouve en pleine campagne, au plus proche des agriculteurs, pour passer du temps ensemble.