https://www.optiserv.fr/poste/customer-success-sales-automation-b2b/

CUSTOMER SUCCESS–SALES AUTOMATION B2B

Organisme employeur
Optiserv Madagascar

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

Lieu du poste
Antananarivo, Antananarivo

Date de publication
avril 10, 2026

Valide jusqu'au
27.05.2026

Description

Véritable partenaire stratégique, votre rôle est de garantir le succès et la performance de nos clients à travers leurs stratégies d'automatisation.

Responsabilités

En tant qu'expert(e) de la relation client et de la performance, vous aurez pour missions de :

- Piloter le déploiement technique des nouveaux clients (workflows, scoring, connexions CRM via API/Zapier) et assurer leur formation.
- Analyser les KPI (taux de conversion, churn, etc.) et proposer des scénarios de nurturing avancés pour maximiser les résultats.
- Assurer le suivi relationnel, anticiper les risques de départ et identifier les opportunités d'upsell ou de cross-sell.
- Faire le pont entre les équipes Sales, Tech et Marketing pour faire évoluer le produit selon les retours du terrain.

Qualifications

Votre profil pour réussir sur ce poste :

- Diplômé(e) de l'enseignement supérieur (Bac+4/5) avec une spécialisation en digital, marketing ou commerce.
- Minimum 2 ans d'expérience en marketing/sales automation ou growth marketing
- Utilisation experte des plateformes de marketing automation et des environnements CRM.
- Maîtrise avancée des tunnels de vente et des métriques de performance SaaS.
- Parfaite maîtrise de l'anglais et du français, accompagnée d'une solide expérience en gestion d'équipe.