

Customer Success Manager (H/F)

H4D est une société innovante spécialisée dans les solutions de télémédecine, domaine en pleine expansion. Elle a notamment développé la Consult-Station, premier cabinet médical connecté en France et dans le monde, qui permet de réaliser une consultation médicale à distance et de faciliter l'accès aux soins dans de nombreux environnements (entreprises, collectivités territoriales, maisons de santé, résidences seniors...).

Leader sur son marché en France, la société se développe à l'international grâce à de solides partenariats financiers et commerciaux. En parallèle de sa croissance, H4D attache une grande importance à la qualité des rapports humains, à l'esprit d'initiative et de responsabilité et aux perspectives professionnelles de ses collaborateurs.

Vous partagez nos valeurs - excellence, respect, innovation et partage

Vous voulez vivre une expérience chez un acteur pionnier et majeur de la e-santé, rejoignez H4D !

Nous recherchons un(e) **Customer Success Manager** (H/F) en CDI, pour rejoindre notre équipe Customer Success.

Missions principales :

- Rattaché(e) au Responsable Customer Success, vous assurez la maîtrise d'œuvre des projets de e-santé H4D auprès des différentes typologies de clients : entreprises, collectivités locales et établissements hospitaliers.
- Vous accompagnez les clients de bout en bout dans la mise en œuvre de projet de santé depuis l'offre jusqu'au renouvellement des contrats. Vous intervenez à chaque étape du parcours client : de la phase avant-vente, en passant par phase implémentation de la solution, le monitoring et pilotage de l'expérience client, jusqu'à la phase renouvellement de contrat.
- Vous être le(a) garant(e) de la satisfaction du client et du respect de nos engagements contractuels, sur votre périmètre d'intervention.
- Vous contribuez à la conception et à la construction de l'offre ainsi qu'au déploiement de la solution globale, en réalisant des interventions, à distance ou sur site, de conduite de projets.
- Le Customer Success Manager est la voix de H4D auprès des clients. Vous devez savoir analyser et comprendre le fonctionnement et les enjeux de chacun des clients.
- Véritable Business Partner, vous collaborez étroitement avec les équipes commerciales, techniques et médicales.
- Vous participez à l'amélioration continue des solutions H4D ainsi que des process internes.

Intégrer H4D, c'est :

- L'assurance d'apprendre dans une entreprise pionnière et innovante,
- Intégrer une équipe dynamique et digitale
- Participer à un projet santé
- et rejoindre une équipe à taille humaine où tout le monde a un rôle à jouer dans le succès de l'entreprise.

Profil recherché :

- Diplômé(e) d'un Master (Bac+5) Ecole de commerce, Gestion, Commerce international, ou Droit des affaires,



- Vous avez idéalement une expérience professionnelle de minimum 2 ans si possible dans la gestion de projet de santé,
- Votre Français et votre Anglais sont courants, excellente orthographe
- Vous avez une très bonne maîtrise du pack office : Excel, Power Point
- Vous avez un véritable intérêt pour les nouvelles technologies, et les solutions digitales
- Vous êtes reconnu(e) pour votre sens de l'organisation, votre capacité d'analyse et de synthèse,
- Vous avez d'excellentes aptitudes relationnelles et de communication orale et écrite,
- Vous savez travailler en équipe, dans un environnement pluridisciplinaire,
- Vous êtes reconnu(e) pour votre sens aigu de la Relation Client, et votre capacité à placer l'engagement au bon niveau,
- Vous savez faire preuve de force de proposition, et force de persuasion pour soutenir des idées en interne comme en externe.