

LE POSTE

- Vous interviendrez chez nos clients sur des projets variés : écoute client, performance commerciale, assistance à maîtrise d'ouvrage sur différents projets. Votre engagement et votre participation à la réussite des projets vous permettront de prendre rapidement en charge la réalisation globale de missions (conduite de projet, analyse, recommandations..., jusqu'à l'accompagnement opérationnel).
- Vos missions pourront impliquer des déplacements en France et à l'international.
- Vous saurez nouer des relations solides avec les clients et participerez efficacement au développement commercial du cabinet.

Évolution rapide pour un(e) candidat(e) à fort potentiel.

VOTRE PROFIL

- De formation supérieure (bac + 5), vous possédez une expérience de 2 ans minimum de conseil en management et organisation, qui vous a permis d'acquérir les capacités d'analyse, de synthèse et de rédaction, indispensables pour répondre aux attentes de nos clients.
- Vous faites preuve d'initiative et avez un excellent sens de la relation client,
- Vous souhaitez évoluer rapidement vers du leadership, et développer votre capacité commerciale.
- Vous êtes bilingue anglais et appréciez le travail dans un environnement international.
- Vous souhaitez rejoindre une entreprise à taille humaine dont les valeurs et l'ambition de croissance vous donneront l'opportunité de prendre des responsabilités, de vous développer et vous épanouir sur le plan professionnel et personnel.

L'ENTREPRISE

- Cabinet de conseil, intervenant en France et à l'international, reconnu pour son expertise en relation client et performance commerciale sur les marchés B2B, avec une ambition de croissance.
- Un portefeuille de clients fidèles composé principalement de grands groupes internationaux du B2B (Air France, Naval Group, Orange, Safran, Suez, Société Générale, Thales, ...).
- Une grande variété de missions, en France et à l'international :
 - Accompagner une direction générale dans la définition de sa stratégie de relation client,
 - Fédérer des collaborateurs autour d'une culture client d'entreprise forte,
 - Conduire un assessment de la performance commerciale,
 - Accompagner la mise en œuvre d'un plan de transformation en mode agile,
 - Piloter le déploiement d'un CRM, ou la mise en place d'un centre de relation client, ...
- Un environnement de travail exigeant, au sein d'une équipe qui cultive l'agilité et la curiosité intellectuelle, la créativité et l'esprit d'initiative.

Informations sur l'Offre

CDI - Temps plein – Statut : cadre du secteur privé – Date de prise de poste : dès que possible

Candidature (CV, LM, Photo) à adresser à contact@why-consulting.com