

Community Sales Manager/Responsable centre d'affaires et de coworking (31313)

📍 Versailles, France 👤 Centres ⌚ Permanent * Europe * Full Time Essential Languages: * English * French

★ [ADD TO FAVOURITES](#) ✨ [VIEW FAVOURITES](#)

Community Sales Manager/ Responsable de centre d'affaires

Package salarial : 27,000 - 40,000 € (salaire + bonus + commissions)

Le groupe IWG est implanté dans 120 pays et 1100 villes à travers le monde, cela représente plus de 3300 espaces de travail flexibles, dédiés aux entreprises de différentes tailles, dans tous les secteurs d'activités. Entièrement tourné vers le service client, notre groupe s'adapte aux besoins de chacun, avec pour principal objectif que nos clients se concentrent sur leur activité et que nos équipes s'occupent du reste!

En France IWG, exploite plus de 130 centres d'affaires dans 70 villes. Notre secteur d'activité est en pleine expansion et nous recherchons actuellement à renforcer nos équipes.

Missions principales

Il/Elle a pour mission principale de délivrer un service 5 étoiles aux clients du centre.

Les principales responsabilités du CSM sont listées ci-après, sans que cette liste ne soit limitative.

Si nous devons imaginer notre CSM, celui-ci ou celle-ci serait avant tout une personne avenante pour qui le service client est une priorité, qui soit à l'aise avec la langue anglaise et pour qui la vente est une seconde nature.

Gestion opérationnelle

- Responsabilité opérationnelle du site
- Gestion des plannings
- Pilotage des prestataires intervenant sur le centre (maintenance, entretien)
- Faire respecter les standards de qualité aux équipes
- S'assurer du règlement des prestations par nos clients selon un calendrier défini
- Vendre les différents produits et services (upselling)
- Manager une petite équipe, la former et la développer
- S'assurer de la conformité des dossiers clients conformément à nos obligations en tant que société de domiciliation

Customer service/Sales

- Démarchage, augmentation et rétention du portefeuille client
- Développement des relations commerciales avec les clients existants
- Mettre tout en œuvre pour atteindre les objectifs en terme de satisfaction clientèle
- Traiter les éventuelles plaintes clients et apporter une solution rapide et de qualité
- Organiser et coordonner les réunions/événements clients

Profil

- Expérience en gestion opérationnelle et technique de site et en relation clients
- Aisance pour s'exprimer à l'oral et à l'écrit en français et en anglais
- Accorder une importance particulière à son apparence
- Une très grande capacité organisationnelle, un fort esprit d'équipe et une fiabilité absolue
- Appétence commerciale et une volonté d'acquérir de nouveaux clients et de les fidéliser
- Excellente communication
- Faire preuve d'initiative, d'autonomie et de grande flexibilité au travail

Ce que nous vous proposons

- Un poste attractif et sécurisant dans une entreprise innovante leader mondial sur son marché, tournée vers la réussite de ses employés et avec une grande mobilité géographique
- Des horaires de travail du lundi au vendredi, de 8h à 16h ou de 11h à 19h
- Une rémunération fixe et variable (plans de bonus et commissions)
- Une ambiance de travail agréable
- Des possibilités d'évolution rapide

Vous sentez-vous prêts/es à relever le défi ? Postulez dès maintenant