



Account Manager



Dès octobre 2024



Français, Anglais et Allemand



Contrat indéterminé



80% - 100%



Fribourg

Description du poste :

En tant qu'Account Manager chez PYD Production, vous serez le principal point de contact entre l'agence et ses clients. Vous jouerez un rôle central dans la gestion des relations clients, en vous assurant que les projets sont livrés avec succès et que les attentes des clients sont non seulement satisfaites, mais dépassées. Votre mission sera d'orchestrer les projets, de coordonner les équipes internes et de garantir la réussite des campagnes tout en veillant à la satisfaction des clients.

Responsabilités :

- Être le point de contact principal pour les clients, comprendre leurs besoins et assurer une communication fluide tout au long des projets.
- Assurer la planification, le suivi et la gestion des projets de communication, du brief initial à la livraison finale, en s'assurant du respect des délais et des budgets.
- Traduire les besoins des clients pour les équipes internes, et garantir que les projets correspondent aux attentes.
- Développement de stratégie : Proposer des recommandations stratégiques adaptées aux objectifs des clients en matière de communication et de marketing.
- Identifier des opportunités pour proposer des services supplémentaires et ainsi maximiser la valeur pour les clients, tout en les fidélisant à long terme.
- Fournir des rapports réguliers sur les performances des campagnes, et proposer des améliorations ou ajustements stratégiques si nécessaire.
- Réagir rapidement aux demandes urgentes des clients et trouver des solutions efficaces.
- S'assurer que les clients sont satisfaits à chaque étape des projets, en réalisant régulièrement des feedbacks et en mettant en place des plans d'amélioration si nécessaire.

Profil recherché :

- Expérience en gestion de comptes ou projets, idéalement en communication ou marketing.
- Excellente communication écrite et orale pour entretenir des relations solides avec les clients et équipes. Excellentes compétences relationnelles et fidélisation client.
- Gestion simultanée de plusieurs projets, en respectant les délais et budgets.
- Compétences en négociation pour gérer contrats et tarifs.
- Analyse et reporting des performances des campagnes.
- Connaissance des stratégies marketing et communication.
- Autonomie et proactivité pour prendre des initiatives et anticiper les besoins.

Les indispensables



Un compte LinkedIn à jour



Permis B

À connaître



Office 365



Suite Adobe