



Recrute ses futurs talents !

Chef de projet / CSM – SaaS immobilier durable

Localisation	Paris
Contrat	CDI
Début du contrat	Sept 2024
Expérience	3-5 ans
Salaire	A négocier
Modalité de travail	Temps complet, mixte présentiel et télétravail

Sitowie, une start-up qui fait bouger les lignes pour un immobilier plus durable et rentable

Depuis 2018, Sitowie accompagne les décideurs immobiliers des secteurs public et privé dans la gestion durable des bâtiments, pour davantage de rentabilité, moins d'émission de carbone, de consommation d'énergie et une meilleure résilience énergétique.

Grâce à Predibat, notre plateforme SaaS innovante qui utilise des algorithmes d'intelligence artificielle et de l'open data, nos clients peuvent connaître leur parc immobilier et son état de santé, programmer et suivre les travaux en évaluant leur impact CO2, anticiper la dégradation des matériaux et les risques géographiques, définir et gérer les budgets de maintenance, prioriser les investissements.

Sitowie a été labellisée Deeptech et fait partie du réseau de la Greentech et French PropTech. Vous l'aurez compris, nous sommes dans la tech.

Nous sommes convaincus qu'il est possible d'allier rentabilité et développement durable. Nous contribuons activement à la transition écologique dans le secteur le plus énergivore et fort émetteur de CO2

Culture d'équipe :

Vous rejoindrez une équipe pluridisciplinaire, à la fois pointue dans son domaine et animée par un esprit d'entraide, de partage et de bienveillance. Avec des valeurs et une orientation résultats telle une équipe de sport. Chacun contribue à trouver des solutions et gère son activité en conciliant autonomie et transparence. Des moments de convivialité et de teambuilding sont régulièrement organisés.

Description du poste et missions

Au sein du pôle opérationnel, vous participerez à son développement et sa montée en charge. Votre objectif principal sera d'assurer la satisfaction du client tout au long du process, notamment en assurant l'implémentation technique de nos solutions et l'accompagnement. Vous serez le point de contact privilégié de ces clients et les accompagnerez depuis la signature jusqu'à l'utilisation régulière de nos solutions et le renouvellement. Vos missions seront les suivantes :

Pilotage de l'implémentation :

- Faire le suivi opérationnel des projets (un projet = un client) : mener à terme le projet, de ses prémices à son déploiement, et en assurer le bon déroulement
- Elaborer un cahier des charges et un plan de succès avec le client
- Réaliser et suivre un calendrier prévisionnel, en externe comme en interne
- Anticiper le cout du projet final/sa durée et organiser les ressources en conséquence :
 - o Auprès des collaborateurs Sitowie
 - o Via des prestataires externes
- Encadrer ces ressources

- Assister les clients dans l'implémentation de leurs données et leur apporter des solutions innovantes
- Rendre régulièrement compte de l'avancement du projet

Customer success & support

- Planifier et réaliser les formations utilisateurs
- S'assurer de leur bon onboarding
- Contribuer à la stratégie de satisfaction client
- Établir une relation privilégiée de confiance avec les clients pour les fidéliser
- Faire remonter les besoins clients en termes d'amélioration produit ou process.
- Répondre au quotidien à leurs demandes (par email / chat / téléphone) sur des sujets variés (questions d'usage, questions techniques, demande de nouvelle fonctionnalité, etc...) et faire le lien avec les équipes produits, sales ou tech en fonction de la nature des sujets
- Cadrer la relation pour manager leurs attentes, notamment en termes d'évolution produit

Avant-vente et upsell :

- Être l'expert des solutions développées par l'entreprise
- Participer à l'avant-vente : apporter un soutien technique au pôle commercial
- Repérer les potentiels de croissance chez les clients en identifiant des opportunités d'upsell
- Participer activement à la stratégie d'upsell en collaboration avec le business.

Profil recherché

- De formation ingénieur(e) ou architecte dans le domaine du bâtiment/de l'immobilier/de l'environnement
- Expérience minimum de 3 ans dans la gestion de projet / le suivi de client
- Avec une forte appétence pour la data
- Personne curieuse et organisée
- Bonne écoute et capacité de négociation
- Excellente communication orale et écrite
- Centré(e) sur le client et l'expérience utilisateur
- Bon relationnel, doué pour le travail en équipe
- Une première expérience dans l'immobilier ou le logiciel est un plus
- Une connaissance d'autocad est un plus

Perspectives d'évolution

- Création et management d'une équipe
- Spécification dans un segment de customer success (care, support, onboarding...)

Avantages

- Un mixte télétravail / présentiel : nous sommes passés sur une approche hybride du travail avec 2 jours de télétravail et 3 jours en présentiel par semaine. L'équipe est présente le mercredi sur site pour déjeuner ensemble mais aussi faire les démonstrations et les rétrospectives.
- Couverture médicale
- 50% de l'abonnement Navigo

Pourquoi rejoindre Sitowie ?

Vous souhaitez vous investir dans une société à la pointe de la technologie, qui participe à la transition écologique dans l'un des secteurs les plus polluants. Vous avez envie de collaborer avec une équipe pluridisciplinaire, et notamment un pôle scientifique et un pôle logiciel, pour contribuer à la croissance d'une entreprise à taille humaine, où vous pourrez faire vos preuves et monter rapidement en compétences et en responsabilités. Bref, vous avez envie de participer à une belle aventure.

Candidatez :

Envoyez-nous votre cv à recrutement@sitowie.fr