



[https://www.augmentedciso.com/?post\\_type=jobs&p=233678](https://www.augmentedciso.com/?post_type=jobs&p=233678)

## STAGE / ALTERNANT CUSTOMER SUCCESS MANAGER F/H

**Organisme employeur**  
AugmentedCISO

**Type de poste**  
Stage

**Date de publication**  
30 mai 2022

### L'entreprise

AugmentedCISO est la première solution de pilotage de la Cybersécurité en entreprise. Notre solution SaaS fournit aux Responsables Sécurité des Systèmes d'Information (RSSI) tous les outils nécessaires pour concevoir leur politique sécurité, évaluer leur niveau de conformité, piloter les opérations quotidiennes et reporter efficacement. Avec AugmentedCISO, les RSSI gagnent en efficacité, visibilité et cohérence pendant que les entreprises qu'ils protègent voient leurs niveaux de risques minimisés.

Notre solution, déjà adoptée par plus de 40 entreprises de taille intermédiaire et grands comptes, s'appuie sur une technologie avancée et 3 grands champs d'innovation : la modélisation de l'écosystème de nos clients, une gestion complète et structurée de données complexes, un moteur intelligent d'aide à la décision.

Fondée par 2 experts en Cybersécurité, Cyril Guillet et Julien Coulet, AugmentedCISO emploie aujourd'hui plus de 20 talents dans les domaines de la cybersécurité, du développement, du commerce et du marketing qui investissent leur énergie pour apporter le meilleur outil possible aux RSSI et contribuer à la lutte contre la cybercriminalité. Après une 1<sup>ère</sup> levée de fonds de 2,5M€, AugmentedCISO recherche en continu de nouveaux talents pour soutenir sa croissance forte, adapter ses modèles de vente, asseoir sa position de leader en France et préparer son développement à l'international.

### Vos missions ?

En tant que Customer Success Manager et rattaché au Responsable Customer Success votre mission sera de garantir la satisfaction client dans l'utilisation de la solution AugmentedCISO !

Pour la mener à bien vous collaborerez avec l'ensemble des équipes :

- Delivery : pour connaître l'intégration des clients, répondre aux besoins d'assistances ;
- Sales : pour connaître la pricelist et échanger sur les upsales ;
- Equipe produit : pour suivre les évolutions, les pitcher ;

Vous serez amené à aider la structuration du pôle pour permettre le passage à l'échelle et supporter la croissance.

### ?? Animation de la relation client :

- Assister les clients dans leurs questions de 1er niveau
- Assurer le suivi des demandes clients : retour pour donner suite aux demandes d'évolution ou dysfonctionnements

### ?? Création de contenu :

- Création de contenu d'accompagnement client lié à l'onboarding et à la fidélisation de la solution (vidéos et tutoriel)

- Rédaction de FAQ / article de blog
- Mise à jour du contenu existant

### **?? Commercial :**

- Détection d'upsell (ventes additionnelles)

### **Votre profil**

- Bac +4/5 type école de commerce, ingénieur ou universitaire
- Vous êtes dynamique, organisé et force de proposition pour accompagner l'organisation dans sa croissance
- Vous aimez construire et améliorer les processus dans l'objectif d'accompagner une entreprise en forte croissance ;
- Vous êtes capable de vous exprimer à l'oral et à l'écrit en anglais ;
- Une appétence des processus IT ou cybersécurité est un plus.
- Une première expérience dans une start up SAAS est un plus
- Une première expérience en tant que CSM est un plus

### **Avantages du poste**

- 6 mois à 1 an au sein d'équipes passionnées
- Une expérience formatrice, au cours de laquelle vous apprendrez tant professionnellement que personnellement
- Des défis, des opportunités et autant de responsabilités à prendre
- Une gratification en fonction de votre profil
- Ce stage ou alternance à vocation à mener sur une embauche.
- Tickets restaurant