

Customer Success Manager

Nous recherchons un(e) **Customer Success Manager** pour contribuer à façonner l'avenir de la messagerie professionnelle chez LINK Mobility, le principal fournisseur européen de messagerie mobile et de solutions CPaaS.

LINK Mobility Group AS est l'un des principaux fournisseurs européens de solutions de communications digitales au services des entreprises, avec une spécialisation sur les communications mobiles (WhatsApp, RCS, SMS).

Le groupe propose une large gamme de produits, en réponse à la demande de convergence digitale entre entreprises et clients, plateformes et utilisateurs. Nos clients sont des grandes entreprises du CAC40 dans des domaines variés comme la banque, l'assurance, la distribution ou bien les télécoms.

Le poste est basé dans notre bureau français de Boulogne-Billancourt.

Le siège social est situé en Norvège, a 30 bureaux à l'international, et l'entreprise est cotée à la bourse d'Oslo.

LINK Mobility continue d'enregistrer une forte croissance organique avec un haut niveau de revenus récurrents, les clients transférant de plus en plus d'activités vers des plateformes mobiles. En 2025, LINK Mobility a réalisé un chiffre d'affaires total de plus de 600 millions d'euros.

LE POSTE

En tant que Customer Success Manager, vous construisez une relation de confiance avec nos clients et devenez leur conseiller privilégié pour les bonnes pratiques et les recommandations.

Vous travaillez en binôme avec les responsables commerciaux sur un portefeuille de clients pour encourager l'adoption et l'usage des solutions proposées par LINK mobility.

Vous jouez un rôle clé dans leur réussite et apportez de la valeur à chaque interaction, depuis la mise en production du service du client jusqu'au renouvellement du contrat.

En parallèle, vous réalisez des campagnes conversationnelles en mode agence pour le compte de nos clients et les accompagnez sur les différentes phases de réalisation : idéation, production, bilan complet.

Créatif et à l'écoute, vous comprenez les besoins clients et les conseillez sur leurs cas d'usage afin leur permettre d'atteindre leurs objectifs.

RESPONSABILITÉS AU QUOTIDIEN

1. Soutenir nos Responsables Grands Comptes dans la gestion de nos clients à chaque étape

- Prospection : Imaginer et présenter des cas d'usage pertinents, partager une vision du marché et une expertise produit
- Mise en production des nouveaux clients et projets : identifier et valider les besoins clients pour définir la solution la plus adaptée, analyser les risques et jalons clés, assurer une livraison qualitative (via nos équipes techniques)
- Rétention : contribuer à la fidélisation via des points de contact réguliers et bilans trimestriels
- Favoriser l'adoption de nos produits par le client : former & guider les clients à nos solutions, être force de proposition pour les accompagner dans l'optimisation de leurs cas d'usages & campagnes.

2. Production de campagnes

- Orchestrer des campagnes marketing et des bots conversationnels en mode agence
- Gestion complète : identification du cas d'usage, brief, production, livraison, bilans et indicateurs de succès

3. Représenter la voix du client en interne

- Identifier les besoins clients et les partager avec les équipes internes de LINK mobility en charge du marketing Produit
- Suivre les demandes d'évolution et les bugs

EXPÉRIENCE ET COMPÉTENCES REQUISES

- Niveau Master requis (Marketing, relation client, commerce, gestion de projet)
- Au moins 5 ans d'expérience dans le poste de Customer Success Manager ou de consultant en marketing digital
- Expérience avec des grands comptes
- Excellentes compétences de communication orale et écrite
- Très bonne maîtrise de la langue française

- Très bon niveau d'anglais, niveau minimum requis B2

ATOOTS SUPPLEMENTAIRES

- Attitude positive et capacité à résoudre des problèmes
- Forte orientation satisfaction client
- Créativité, énergie et autonomie
- Appétence pour les technologies
- Capacité d'organisation et gestion efficace du temps
- Esprit collaboratif et goût du travail en équipe
- Adaptabilité et volonté d'amélioration continue
- Connaissance de l'Email Marketing ou des environnements SaaS appréciée

POURQUOI REJOINDRE LINK

- Un environnement international dynamique, offrant une grande autonomie et basé sur la confiance
- De réelles opportunités d'évolution, du mentorat et un accompagnement à l'apprentissage
- L'accès à notre programme d'achat d'actions pour les employés (20 % de réduction sur l'action LINK)
- L'opportunité de travailler sur des produits utilisés par des millions de personnes à travers l'Europe

Envie d'en savoir un plus ? N'hésitez pas à jeter un coup d'œil à notre EVP : [Employee Value Proposition](#)

SITUATION GEOGRAPHIQUE

Boulogne Billancourt, France

COMMENT POSTULER

Prêt(e) à nous rejoindre ? Postulez ci-dessous - nous recrutons dès que nous trouvons la bonne personne.

ABOUT LINK MOBILITY

LINK is publicly listed on the Oslo Stock Exchange. We continue to grow organically with strong recurring revenue as businesses shift toward mobile-first communication.

For more information, you can visit our website: [CPaaS Enterprise Communications: SMS, WhatsApp, RCS, Email](#)

DIVERSITY AND INCLUSION

Every employee matters at LINK. We do not tolerate discrimination of any kind. Diversity fuels our innovation, equity shapes our decisions, and inclusion defines our culture. From leadership to daily interactions, we're recommitted to creating a fair, respectful, and empowering environment for all.