

FICHE DE POSTE 2018 - ACCOUNT MANAGER.

Sous le contrôle des Directeurs de l'Agence, **vous prenez en charge le conseil, la gestion et le pilotage opérationnel des comptes clients de l'agence :**

- Vous conseillez et guidez le client dans sa stratégie de storytelling (*brand content, activation, réseaux sociaux...*).
- Vous l'accompagnez dans sa mise en œuvre et orchestrez le déploiement opérationnel.
- Vous êtes responsable de la qualité du projet livré, de l'atteinte des objectifs de communication fixés avec le client / les directeurs conseils.
- Vous avez pour objectif de fidéliser vos comptes et d'assurer une marge commerciale positive sur vos projets.
- En tant que chef d'orchestre des campagnes, vous disposez d'une vision 360° et maîtrisez les enjeux digitaux (social media, influence...)
- Vous managez et motivez vos équipes
- Vous maîtrisez l'anglais, à l'oral et à l'écrit

Missions	Tâches principales
Conseil & relation commerciale.	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes l'interlocuteur privilégié de vos clients sur vos comptes et vous instaurez une relation de confiance avec eux. - Vous participez activement à la rédaction des recommandations (biz dev) en collaboration étroite avec vos N+1. - Vous étudiez et définissez les besoins de vos clients et êtes à l'affût des tendances pour être force de proposition et réactif. - Vous organisez des points réguliers auprès de vos N+1.
Conception	<ul style="list-style-type: none"> - Vous analysez les briefs clients et êtes capable de les « transformer » en fonction de vos collaborateurs et d'établir les cahiers des charges. - Vous initiez la réflexion stratégique et concevez les dispositifs avec vos N+1, les créatifs, les consultants de l'agence et éventuellement des tiers. - Vous faites preuve d'une sensibilité pour les réseaux sociaux et la com d'influence.
Maîtrise d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> - Vous êtes le chef d'orchestre des campagnes et le coordinateur de l'ensemble des tiers. - Vous rédigez la reco fonctionnelle quand nécessaire. - Vous supervisez la réalisation de la campagne jusqu'à sa finalisation et animez les réunions de projet (interne) - Vous êtes garants de la qualité du travail réalisé (livrables), du respect des budgets et des délais impartis. - Vous imaginez l'amplification de vos campagnes avec vos équipes/tiers (presta / agences) - Vous concevez/ coordonnez la réalisation des bilans, analysez les résultats tant quali que quanti.
Management	<ul style="list-style-type: none"> - Vous encadrez, managez, animez et motivez l'ensemble de vos équipes, directes et indirectes. - Vous orientez les différentes équipes de créations, production, médias... - Vous participez à l'évaluation des ressources dans le cadre de l'entretien annuel de fin d'année.

Poste en CDI basé à PARIS 19ème (France) / Disponibilité : dès que possible.

Pour postuler, merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation avec la référence « Account Manager » à :

job@mnstr.com