

## TECHNICAL ACCOUNT MANAGER (H/F)

Rattaché(e) au pôle commercial, vous êtes responsable de l'accompagnement des clients dans la mise en place des solutions Realytics, du suivi et de la bonne exécution des campagnes en France et à l'International, et protagoniste dans le succès de la relation commerciale.

### Détails de votre mission

#### 1. Gestion de campagne (Setup-live-clôture)

- Gérer l'intégration technique de campagnes (dont la pose de tags)
- Soutenir le pôle commercial durant la phase de prospection
- Concevoir le meilleur setup de produit pour chaque client
- Gérer les cas de troubleshooting de campagnes tout en informant les équipes techniques du client et l'équipe Product Management (feedback loop)
- Assurer la cohérence et la fiabilité des données pour chaque client

#### 2. Transversal

- Supporter le Roll-out de nouveaux produits, fonctionnalités au sein de l'équipes Sales & Ops
- Participer à l'amélioration du service délivré par Realytics avec la mise en place de nouveaux outils et process
- Alimenter la base de connaissances Realytics : documentation et diffusion de la connaissance produit au sein du pôle commercial

### Votre profil

D'un tempérament curieux et créatif, vous avez déjà travaillé dans les médias et êtes familier à l'univers technique.

-Capable d'identifier et de résoudre des problèmes techniques survenus sur une campagne : Vous êtes un 'Problem-solver' !

-Expert dans la gestion du tag troubleshooting : le tag management n'a plus de secret pour vous !

-Maîtrise de l'anglais oral et écrit : leader un call client en anglais ne vous fait pas peur !

-Sensibilité business et bonnes qualités relationnelles : vous aimez le contact client !

-Pédagogue et patient : vous aimez expliquer, vulgariser des concepts complexes (nous sommes les experts, nos clients pas forcément) !

Vous avez une expérience minimum d' 1 an sur un poste de Technical Account Manager dans une Ad Tech/Tech : tracking, DSP, SSP, DMP

Vous maîtrisez les langages HTML, Javascript et des outils de debug web

Le Programmatic TV et la TV Adressable vous parlent

## A propos de Realytics :

Startup fondée en 2013 par 4 ingénieurs, l'ambition de Realytics est claire : permettre aux annonceurs d'analyser les retombées digitales de leurs prises de parole TV, du jamais vu !

Aujourd'hui reconnue pour son excellence technologique et comme LE spécialiste de l'analytics TV, Realytics accompagne les grandes comme les plus petites marques afin qu'elles puissent tirer toujours de valeur de la TV (Alloresto, Bouygues Telecom, Fnac/Darty, Voyages SNCF, SeLogger... mais également des startups prometteuses comme Bankin, Once, Vinted, Cheerz ...

Notre vision : à votre avis, jusqu'où la TV et le Digital peuvent-ils converger ? Et si la TV se digitalisait ?

Rejoindre Realytics c'est d'abord rejoindre une équipe ultra-motivée et soudée dans une ambiance stimulante, jeune et dynamique !

C'est aussi partager des moments de complicité simples et authentiques au sein d'une start up qui place l'humain au centre (pas de dress code, café à volonté, apéros, déj d'équipes ...)

Et enfin, vivre la très belle aventure d'une société qui révolutionne le marché publicitaire !

Alors si vous souhaitez participer au succès de Realytics et contribuer à son rayonnement sur le marché en France et à l'international, contactez-nous vite.

**Type de poste :** CDI à pourvoir immédiatement  
**Adresse :** 75008 Paris  
**Rémunération :** En fonction du profil

**Pour postuler, envoyez-nous un CV + un mail de présentation (pas de lettre type, soyez vous-même !) à l'adresse [jobs@realytics.io](mailto:jobs@realytics.io) avec en objet la référence de l'offre : "02-18-TAM"**

---