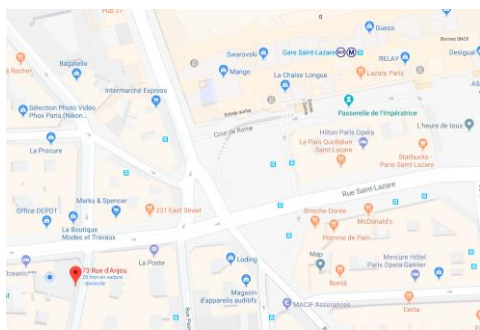




Technical Account Manager [CDI]

Ref: 2018.TAM | Mai 2018



Apply



73 rue d'Anjou, 75008 Paris, France

LinkedIn



Société

Les nouveaux modes de consommation de la TV sur 4 écrans soulèvent de nouvelles problématiques de planification et d'achat média. Nous avons l'intime conviction que la data sera la clé de cette mutation et fera émerger **l'achat programmatique en TV**.

Après plusieurs années à créer, mesurer, optimiser des jeux sociaux pour plus de 60 millions de joueurs dans le monde, 4 ingénieurs se sont mis en tête de révolutionner la publicité TV. La « big data » au service d'un support en mutation ! Realytics né en 2014.

Chez Realytics, notre ambition est scandée, telle un cri de guerre : **tirer le plus de valeur de la télévision** ! Comment ? En permettant à nos clients, annonceurs et agences, de mesurer l'impact direct et indirect d'une publicité TV sur leurs supports digitaux. En plus de cela, nous leur fournissons les données nécessaires afin d'optimiser leurs plan média selon leurs métriques de performance habituelles.

Nous sommes leader sur le marché en Europe grâce à 3 innovations majeures : Predict Impact, Brand Effect et Digital Follow-up. La 1ère anticipe les performances drive to web d'un plan média avant même de l'acheter quand la 2ème analyse l'impact d'une campagne TV sur la notoriété d'une marque, et la 3ème, elle, identifie les visiteurs issus d'un spot TV et permet d'exploiter pleinement la convergence entre TV et digital au travers de scénarios cross-medias inédits.

Département

Direction Commerciale – Account Management

Rôle

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.

Missions

Gestion des campagnes (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 troubleshoot 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.

Transversalité

- 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 processus.
- Alimenter la base de connaissances Realytics : documentation et diffusion de la connaissance produit au sein du pôle commercial.

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

Apply : <http://bit.ly/rytamjob2018>