

Key Account Manager — CDI — F/H

À propos de Zenride

Zenride est née de la volonté de rendre les mobilités plus accessibles aux salariés, grâce aux entreprises.

Depuis notre création, nous accompagnons les organisations qui veulent proposer des solutions de mobilité plus simples, plus durables et mieux adaptées aux nouveaux usages. Notre promesse ? Une seule plateforme, tous les usages : leasing, forfait mobilité durable, flotte partagée, remboursement des transports en commun, et bien d'autres.

En 2023, nous avons franchi une étape clé avec une levée de fonds de 8 millions d'euros auprès d'Alter Equity, fonds pionnier de l'investissement à impact, et de RATP Capital Innovation, le fonds d'investissement du groupe RATP.

Aujourd'hui, nous poursuivons notre ambition : faire de la mobilité un levier d'attractivité, d'engagement et de transition pour les entreprises et leurs collaborateurs.

Nous sommes une vingtaine de personnes passionnées, dans une structure agile : peu de process figés, beaucoup d'autonomie et une forte capacité d'adaptation.

Ta mission

Rattaché·e à Antoine, notre Chief Sales Officer et cofondateur, tu prends en charge un portefeuille de comptes existants avec un triple objectif : **déployer, fidéliser, développer**.

1. Déploiement & gestion de compte

- Piloter le déploiement de notre solution chez les nouveaux clients validés par les Account Executives.
- Coordonner le set-up, le plan de communication et le suivi de la satisfaction.
- Assurer le reporting client et répondre aux sollicitations opérationnelles.
- Piloter la relation au quotidien avec des interlocuteurs de haut niveau (RH, RSE, Achats, CSE).

2. Expansion & développement commercial

- Identifier les opportunités d'upsell : nouvelles filiales, nouveaux budgets, nouvelles offres (FMD, flottes partagées...).
- Négocier les renouvellements et les extensions de contrats complexes.
- Développer un maillage relationnel fort au sein de tes comptes (filiales, BU, entités internationales).

- Contribuer à la veille concurrentielle et faire remonter les signaux du terrain.

3. Contribution stratégique

- Devenir l'ambassadeur·rice de nos nouvelles offres de mobilité globale auprès de ton portefeuille.
- Participer à la construction de nos futurs playbooks et process commerciaux.
- Collaborer étroitement avec l'équipe AE pour fluidifier le passage de relais post-signature.

Le profil qu'on recherche

- 3 à 7 ans d'expérience en vente B2B, avec une vraie composante d'acquisition (tu as déjà prospecté, négocié et closé tes propres deals).
- Tu as géré des portefeuilles de clients complexes (multi-interlocuteurs, cycles longs).
- Tu es à l'aise dans l'environnement startup/early-stage et dans le mouvement (nouvelles offres, ajustements de process).
- Tu repères naturellement les opportunités de croissance chez un client existant.
- Le suivi de projet, l'admin et le support opérationnel font partie de ton quotidien de KAM.

Les petits plus appréciés :

- Connaissance de la mobilité, des avantages salariés ou des univers RH / RSE.
- Expérience de vente face à des acheteurs professionnels (appels d'offres, cahiers des charges).
- Une sensibilité sincère pour l'impact environnemental et la mission de Zenride.

Ce qu'on t'offre

- Un rôle hybride stimulant, entre gestion de compte et chasse au sein de ton portefeuille.
- Un portefeuille de clients prestigieux (CAC 40, grands groupes industriels) avec de vrais enjeux de transformation.
- Un package attractif : 45–55 K€ fixe + variable déplafonné (OTE 60–70 K€).
- Une entreprise à mission concrète dans la mobilité durable, où ton travail a un impact immédiat sur notre trajectoire.
- Télétravail partiel et bureaux dans le 14e à Paris.

Notre processus de recrutement

Chez nous, le process est transparent et rythmé, pensé pour que tu découvres l'équipe :

1. Entretien RH avec Julie — fit culturel et attentes
2. Entretien opérationnel avec Antoine, ton futur manager

3. Mise en situation (roleplay) avec Antoine et Thomas, suivie d'un échange stratégique avec Thomas (CEO)
4. Prise de références professionnelles
5. Rencontre avec l'équipe KAM