



## PARTNER SUCCESS COORDINATOR

Vous aimez la montagne, l'air pur et le dynamisme des Pyrénées ? Bienvenue chez N'PY ! Leader des activités montagne dans le massif, nous faisons vibrer 8 stations emblématiques. Notre mission ? Rendre la montagne accessible à tous, tout en proposant des expériences inoubliables. Aujourd'hui, nous cherchons notre futur(e) Partner Success Coordinator pour rejoindre l'aventure et faire rayonner nos sommets. Prêt(e) à gravir des sommets avec nous ?

Au cœur de notre équipe commerciale,  **votre mission sera d'assurer le bon fonctionnement administratif et opérationnel de nos activités B2B** : agence de voyages groupes, ventes de forfaits et séjours auprès de cibles B2B (CSE, tour opérateurs, scolaires, prestataires revendeurs, etc).

Vous êtes le point de connexion entre les commerciaux, les partenaires, les stations, les fournisseurs et les services internes afin de garantir un suivi irréprochable des dossiers et une expérience fluide pour nos clients.

Vos principales responsabilités seront de :

### **Accompagner nos partenaires B2B**

- Accompagner l'intégration des nouveaux partenaires (onboarding) : mise en route de la collaboration, préparation des conventions et contrats.
- Former les partenaires aux outils, produits et process N'PY pour qu'ils en tirent le meilleur parti.
- Développer l'adoption des produits et services N'PY par les partenaires et favoriser un usage régulier et durable.
- Assurer le suivi administratif et contractuel des comptes (CSE, Ski Club Pyrénées, tours-opérateurs, revendeurs...) : signatures, renouvellements et mises à jour.
- Garantir la fiabilité des informations commerciales et contractuelles ainsi que la bonne tenue des dossiers.
- Participer à des événements partenaires

### **Coordonner les dossiers de séjours et voyages Groupes vendus**

- Prendre le relais administratif des dossiers conclus par les commerciaux et garantir leur bonne gestion jusqu'à leur réalisation.
- Centraliser, contrôler et fiabiliser les informations liées aux séjours et prestations vendues.
- Assurer le suivi des échéances administratives et financières (confirmations, options, acomptes, soldes, documents contractuels).
- Coordonner les différents interlocuteurs internes et externes afin de garantir le bon déroulement des dossiers.



## PARTNER SUCCESS COORDINATOR

- Préparer les éléments nécessaires à la facturation et au suivi financier des prestations commercialisées.

### **Fiabiliser la donnée et le suivi de la performance dans le CRM (Salesforce)**

- Garantir la fiabilité et la mise à jour des données commerciales dans l'outil CRM Salesforce.
- Veiller à la qualité des informations saisies et coordonner les actions de relance nécessaires au bon suivi des dossiers.
- Participer à l'élaboration et à l'amélioration des outils de pilotage et de reporting commercial.
- Accompagner les équipes dans l'utilisation du CRM et contribuer à l'amélioration continue des pratiques de gestion commerciale.

### **Être un interlocuteur privilégié de nos partenaires**

- Vous êtes l'interlocuteur privilégié des clients et partenaires pour assurer un suivi de qualité des dossiers et répondre à leurs demandes.
- Vous coordonnez les échanges entre les différents acteurs internes et externes afin de garantir une communication fluide et efficace.
- Vous participez aux actions de relance et au bon avancement des dossiers.
- Vous accompagnez les partenaires dans l'utilisation des outils et dispositifs mis à leur disposition.
- Vous contribuez à l'amélioration continue des pratiques, processus et outils de suivi.

### Pourquoi rejoindre N'PY Résa ?

Parce que vous intégrerez une équipe engagée qui partage la passion de la montagne et du tourisme.

Nous vous proposons :

 Des avantages sur les forfaits de ski

 Un environnement de travail agréable à Lourdes

 Du télétravail possible



## PARTNER SUCCESS COORDINATOR

Le profil que nous recherchons :

Vous avez :

- ✓ Le sens du contact et du service : vous aimez aider, expliquer et accompagner vos interlocuteurs
- ✓ De l'organisation et de la rigueur : vous gérez plusieurs dossiers à la fois sans rien oublier
- ✓ De la curiosité et l'envie d'apprendre : vous aimez comprendre comment les choses marchent et tester de nouvelles façons de faire
- ✓ De l'aisance avec les outils informatiques et l'envie de bien les utiliser au quotidien
- ✓ De la pédagogie : vous savez transmettre et donner envie d'adopter un outil ou une méthode

Ce sera un vrai plus si vous avez :

- ★ Une appétence pour l'intelligence artificielle et les outils qui font gagner du temps
- ★ La connaissance d'un CRM, idéalement Salesforce
- ★ Une expérience dans la gestion administrative ou commerciale
- ★ Un peu d'espagnol (nos voisins sont juste de l'autre côté des Pyrénées)