

Win recrute un(e)

Solution Specialist Cloud

Win: l'expertise en solutions ICT

Win, pôle ICT de Nethys, est un intégrateur de services ICT pour les Entreprises, les PME, les Institutions, le secteur Médical et de l'Education.

Fort d'une quinzaine d'années d'expertise en solutions ICT, nous proposons des solutions complètes qui permettent aux entreprises de développer leur business de façon optimale en prenant en charge une partie ou la totalité de leurs besoins ICT avec un niveau de services optimal qui nous distingue sur le marché.

A travers notre nouveau partenariat, Nethys nous dote de capacités de développement et d'innovation considérables en nous apportant ses activités B2B sur les marchés national et international. Cette synergie nous permet de consolider et d'étoffer notre offre tout en maintenant un niveau optimal de qualité de nos services.

Dans ce contexte de pleine expansion, nous sommes actuellement à la recherche active d'un(e) Solution Specialist qui renforcera notre équipe Marketing.

FONCTION : Solution Specialist Cloud
Departement : Marketing
Reporting : Marketing Director / PreSales Manager

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION :

- Les tâches principales consistent à créer, développer/commercialiser et gérer des produits/solutions autour des thèmes du Cloud Computing (IaaS, PaaS, SaaS) adaptés aux besoins des marchés approchés par Win.
- Le Solution Specialist est une fonction qui couvre la gestion end to end de certains produits. Elle couvre des expertises combinant des responsabilités de product management et de consultant technique en avant vente.
- En avant vente, il intervient auprès des Account Managers pour la réalisation d'offres commerciales avancées présentant une complexité et un risque particulier pour Win. Il est principalement chargé d'élaborer la solution technique répondant aux mieux aux attentes du client minimisant le risque pour Win et valorisant le portefeuille de solutions de Win.

ACTIVITES :

Le Solution Specialist assure la gestion day to day de ses produits et solutions et supporte les forces de vente dans le processus avant vente :

Dans la gestion day to day des produits et solutions, il est principalement responsable des activités suivantes:

- Le suivi des évolutions marchés dans son activité de spécialiste du Cloud Computing
- la gestion d'une gamme de solutions et du positionnement de cette dernière au sein de l'ensemble du portefeuille de solutions, et au sein des segments marchés.
- La responsabilité des documents descriptifs du produit (module d'offre), depuis sa création en collaboration avec le Marketing, jusqu'à sa gestion day to day.
- Gestion du pricing et du générateur de prix des produits gérés depuis sa création en collaboration avec le Marketing, jusqu'à sa gestion day to day.

- Le développement de programmes spécifiques (Promotion Interne) de support des produits/solutions (générateurs d'offres, "sales kit",...») afin de stimuler la croissance des produits/solutions, en collaboration avec le département Marketing.
- Formation et motivation des équipes de ventes, analyse de la concurrence, argumentaire commercial différenciateur (USP),...
- Visite Clientèle en support des Accounts Managers.

En avant vente, pour les projets qui vous sont assignés, et ce grâce à ses compétences techniques et commerciales, il a la charge de :

- Interpréter les besoins clients identifiés par l'Account Manager
- Supporter le Presales Manager ou l'Account Manager dans la préparation d'un dossier d'escalade BID no BID.
- Elaborer l'architecture de la solution en utilisant au mieux le portefeuille des solutions Win. L'architecture implique la définition fonctionnelle, le dimensionnement et la topologie, les choix technologiques, les impacts d'installation et d'exploitation.
- Quand nécessaire, identifier les fournisseurs adéquats et impliquer le département technique (validation de design, fonctionnalités,...), le département Delivery (organisation de l'implémentation planning, ressources,...) ou le département Marketing (prix,...).
- Décrire la solution proposée et compléter/réaliser l'ensemble des documents obligatoires nécessaires à la réalisation d'offre : Kit liste, grille de prix, schéma technique ...
- Assurer la cohérence de la proposition avec les solutions existantes pour toute nouvelle demande de clients existants.
- Développer, dans le cadre d'offres complexes, un argumentaire au niveau de la qualité des produits et services proposés et de leur valeur ajoutée pour le client.
- Défendre les solutions proposées vis-à-vis du client, particulièrement en ce qui concerne les aspects techniques. Dans ce cadre être à même d'assurer des présentations et des démonstrations en clientèle.
- Participer aux réunions de hand-over, et assurer un support aux équipes impliquées dans l'implémentation du projet (Delivery, techniques,...).
- Participer aux groupes de travail internes pour apporter votre connaissance du marché et proposer les éventuelles adaptations des produits.
- Visites clientèles
- Enfin, le solution specialist sera capable de gérer des cahiers des charges complexes.

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- Ingénieur civil, Ingénieur commercial, licencié en Sciences économiques, Ingénieur industriel ou expérience professionnelle équivalente.
 - Une expérience dans une fonction marketing/product management/presales/business development.
 - Une expérience de 3 à 7 ans dans le monde du Cloud Computing destiné au marché B2B.
 - Idéalement, une bonne connaissance du marché Cloud en Belgique et en Europe.
 - Excellentes capacités d'analyse et de fixation de priorités dans des situations complexes.
 - "Marketing Minded", compréhension et anticipation des besoins du marché.
 - Bonnes capacités de gestion de projets et d'organisation, y compris la gestion du temps.
 - Bonne capacité de communication et bonnes capacités rédactionnelles.
 - Parfaitement familiarisé à l'environnement Windows (Word, Excel, Powerpoint, Outlook,...).
 - Bonne résistance au stress.
 - Débrouillardise, pro activité.
 - Sens de l'organisation, de la structure.
 - Sens du contact commercial.
 - Très bonne connaissance active orale et écrite en français, néerlandais, anglais.
-

NOUS OFFRONS:

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise en pleine expansion.
- Un package salarial attractif.

INTERESSES ?

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature que nous traiterons en toute confidentialité à l'adresse suivante :

jobs@staff.win.be

Win S.A.

A l'attention de Stéphanie Coupé

HR Director

Rue du Fort d'Andoy, 3

B-5100 Wierde

<http://www.win.be>

Ref : HR1109-04