

Win recrute un(e)

Product Manager : WAN & Network

A PROPOS DE WIN:

Depuis près de 20 ans, Win (Groupe Nethys) est le partenaire TIC privilégié des professionnels à la recherche d'un accompagnement et de conseils sur-mesure.

Opérateur de son propre réseau, de son *Data Center*, et intégrateur de services TIC, Win propose ses solutions aux entreprises, au secteur public et au secteur des soins de santé, en développant les technologies les mieux adaptées à leurs activités (Réseaux et Internet, Communication et Mobilité, Sécurité, Cloud).

Win se positionne aujourd'hui sur le marché professionnel, comme l'un des rares opérateurs-intégrateurs capable de fournir une offre globale, couvrant l'ensemble des besoins des professionnels.

Afin d'implémenter sa stratégie de verticalisation, de renforcer son positionnement de référent, et dans un contexte de croissance, Win est actuellement à la recherche active d'un(e) *Solution Architect* qui renforcera son équipe Marketing.

FONCTION : Product Manager : WAN & Network
DEPARTEMENT : Marketing
REPORTING : Marketing Director

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION :

- Les tâches principales consistent à créer, développer et gérer des produits/solutions autour des thèmes de l'interconnexion de sites (IP VPN), de l'« Intégration de service et de systèmes », du Datacenter, adaptés aux besoins des marchés approchés par Win.
- La fonction de *Product Manager* couvre la gestion journalière des produits.

ACTIVITES :

Le *Product Manager* assure la gestion journalière de ses produits et solutions et supporte les forces d'avant-vente dans le processus de sélection technologique pour répondre aux besoins du marché.

Rapportant au Marketing Director, le Business & Solution Manager est principalement responsable des activités suivantes:

- l'identification et la compréhension des besoins des marchés adressés par Win ;
- la création et 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 participation aux prévisions de vente, à la fixation d'objectifs, et au suivi relatif à la comparaison des résultats réels au plan budgétaire de la société ;
- être capable de construire et défendre un Business Case auprès du top Management ;
- responsabilité du budget des solutions dont il est responsable.

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

- la gestion d'une gamme de solutions et le positionnement de cette dernière au sein de l'ensemble du portefeuille de solutions, et au sein des segments marchés, singulièrement la gamme de connectivité Data / WAN (Fibre optique, VDSL, Câble coaxial, 4G,...) et des solutions de Datacenter ;
- la responsabilité des documents descriptifs du produit (module d'offre), depuis sa création en collaboration avec le Marketing, jusqu'à sa gestion journalière ;
- la gestion du *pricing* et du générateur de prix des produits gérés, depuis sa création en collaboration avec le Marketing, jusqu'à sa gestion journalière ;
- 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 ;
- la formation et la motivation des équipes de ventes, d'avant vente, l'analyse de la concurrence, la rédaction de l'argumentaire commercial différenciateur (USP),...
- les visites clientèle en support des Accounts Managers.

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- ingénieur civil, Ingénieur commercial, licencié en Sciences économiques, Ingénieur industriel ou expérience professionnelle équivalente,
- une expérience dans une fonction *Product Manager/ Presales/Business development*,
- une expérience de 3 à 7 ans dans le monde des Télécommunications, et idéalement dans le domaine de l'interconnexion de sites (IP VPN), Network & Data Security, Firewalling, Datacenter...
- Idéalement, une expérience des aspects réglementaires des réseaux (IBPT),
- 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,
- autonomie, 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
- Un réel coaching sur le terrain, un plan de progression et de nombreux outils à votre disposition



Votre partenaire TIC

INTERESSE(E)?

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 Coralie Walschap
Business Partner Manager HR
Rue du Fort d'Andoy, 3
B-5100 Wierde
<http://www.win.be>

Ref : HR170328-02