

Win recrute un(e)

Product Manager Data

Spécialités : Network & Integrated Services
[WAN – IP-VPN – Sécurité - Firewalling – Intégration de services]

Win: l'expertise en solutions ICT

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

Fort d'une dizaine d'année 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, Tecteo 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) Product Manager qui renforcera notre équipe Marketing.

FONCTION : Product Manager Data
Departement : Marketing
Reporting : Marketing Director

RAISON D'ÊTRE 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 - Coax - xDSL - Ethernet) de l' « Intégration de service et de systèmes » (Offre de sécurité Network & Data Security - Firewalling - Housing/Hosting -) adaptés aux besoins des marchés approchés par Win.

ACTIVITÉS :

Rapportant au Marketing Director, le Product Manager Data 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.
- 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.
- Etre capable de construire et défendre un Business Case auprès du top Management.
- Formation et motivation des équipes de ventes, analyse de la concurrence, argumentaire commercial,...
- Visite Clientèle en support des Accounts Managers.

- Responsabilité du budget des solutions dont il est responsable.
- Etre porteur des intérêts, de l'image et des valeurs de la société, faire preuve de positivisme et de culture d'entreprise au sein et en dehors de l'entreprise.

CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCES REQUISES :

- Ingénieur civil, Ingénieur commercial, licencié en Sciences économiques, Ingénieur industriel ou expérience professionnelle équivalente.
- Une expérience de 3 à 7 ans dans une fonction marketing et/ou product management.
- Une expérience de 1 à 3 ans dans le monde des Télécommunications, et plus particulièrement dans le domaine de la sécurité des réseaux et des données (Firewalling, Data Housing/Hosting - Data Backup - ...).
- Une expérience globale dans le monde des réseaux et des télécommunications (IP-VPN, WAN , LAN/WLAN), ainsi qu'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.
- 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.
- « Company minded ».

NOUS OFFRONS:

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise en pleine expansion.
- Un réel coaching sur le terrain, des formations et de nombreux outils à votre disposition.
- 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 du département des Ressources Humaines

Rue du Fort d'Andoy, 3

B-5100 Wierde

<http://www.win.be>

Ref : HR1403 -01