

Win recrute un(e)

Solution Architect Cloud

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 Cloud* qui renforcera son équipe Marketing.

FONCTION : Solution Architect Cloud
DEPARTEMENT : Marketing
REPORTING : Marketing Director / Pre-Sales 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.
- La fonction de *Solution Architect* couvre la gestion *end-to-end* des produits/solutions Cloud. Elle requiert des expertises combinant des responsabilités de *product management* et de consultant technique en avant-vente.
- En avant-vente, le *Solution Architect* 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 au mieux aux attentes du client, tout en minimisant le risque pour Win et en valorisant son portefeuille de solutions.

ACTIVITES :

Le *Solution Architect* assure la gestion journalière de ses produits et solutions et supporte les forces de vente dans le processus avant-vente :

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

- le suivi des évolutions du marché dans son activité de spécialiste du *Cloud Computing*,
- 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,

- la réalisation 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, l'analyse de la concurrence, la rédaction de l'argumentaire commercial différenciateur (USP),...
- la visite de la clientèle en support des Accounts Managers.

En avant-vente, pour les projets qui lui 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'escalation BID no BID,
- élaborer 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,
- 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 list*, 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 vis-à-vis du client les solutions proposées, 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 sa connaissance du marché et proposer les éventuelles adaptations des produits,
- réaliser les visites clientèles,
- gérer des cahiers des charges complexes.

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- Un profil d'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 - Solution Architect*,
- 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,
- 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

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 : HR170328-01