

Win recrute un(e)

Solution Architect/Presales Expert : 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.

Win se positionne sur le marché belge comme opérateur de son propre réseau, de son Data Center, et intégrateur de services TIC. Win propose ses solutions aux entreprises, dans le monde retail, 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, téléphonie).

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) PreSales Solution Architect Expert qui renforcera l'équipe Avant-vente.

FONCTION : Presales Solution Architect Expert : WAN & Integration réseau
DEPARTEMENT : Marketing
REPORTING : PreSales Manager
TYPE DE CONTRAT : CDI Temps Plein

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION :

- Il/elle intervient auprès des *Account Managers* pour la réalisation d'offres commerciales avancées et complexe.
- Il/elle est responsable de la compréhension des besoins du client et est en charge d'élaborer la solution technique répondant aux mieux aux attentes du client, de la rédaction de l'offre complexe et de la défense du dossier en toute autonomie en valorisant son portefeuille de solutions.

ACTIVITES :

Le *PreSales* assure les design, les architectures intégrées des solutions, les prix et la rédaction d'offres pour les projets qui lui sont assignés, et ce grâce à ses compétences. Il/elle a la charge de :

- responsabilité de l'Interprétation et de la validation en toute autonomie des besoins clients identifiés par l'Account Manager,
- supporter le cas échéant le Presales Manager ou l'Account Manager dans la préparation d'un dossier d'escalade BID no BID,
- élaborer l'architecture de la solution (étude, analyse et conception) 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,
- établir les prix de vente et des marges bénéficiaires (en accord avec l'Account Manager).

- 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 les techniquement, commercialement les solutions proposées au client en les mettant en lumière par des éléments différenciateurs. Dans ce cadre être à même d'assurer des présentations et des démonstrations en clientèle,
- anticiper l'évolution des besoins des clients en collaboration avec l'Account Manager,
- 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 solutions,
- réaliser les visites clientèles,
- gérer des cahiers des charges complexes.

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- Ingénieur civil, Ingénieur industriel, Ingénieur commercial/de gestion, licencié en Sciences économiques, ou expérience professionnelle équivalente,
- Une expérience dans une fonction *Marketing/Solution Architect/Presales/Business development*,
- une expérience de 3 à 7 ans dans le monde des TIC et particulièrement une expérience en réseau WAN et sécurité réseau (orienté opérateur).
- La connaissance/maitrise des solutions de téléphonie sur IP, de LAN, de Wifi, de Data Center est un atout important,
- excellentes capacités d'analyse et de fixation de priorités dans des situations complexes,
- sens aigu de l'organisation, la structuration du travail et du respect des process,
- bonnes capacités de gestion de projets et d'organisation, y compris la gestion du temps,
- bonne capacité de communication et très bonnes capacités rédactionnelles, et de synthèse,
- parfaitement familiarisé à l'environnement Windows (Word, Excel, Powerpoint, Outlook,...),
- habitué à répondre à des marchés publics,
- bonne résistance au stress,
- Facilités pour travailler en équipe et de partager les informations,
- autonomie, pro-activité,
- sens du contact commercial, avec une approche forte de 'customer oriented',
- une importance non négligeable est accordée à la notion de 'company minded',
- très bonne connaissance active orale et écrite en français, néerlandais, anglais.



Votre partenaire TIC

NOUS OFFRONS:

- Une ambiance dynamique et motivante dans une entreprise wallonne en pleine expansion.
- Un package salarial attractif
- Un réel coaching sur le terrain, un plan de progression et de nombreux outils à votre disposition

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>

Ou via le site suivant : www.voo.be/fr/jobs/liste/