



Votre partenaire TIC

Win recrute un(e)

Solution Architect/Presales Junior ICT

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 aujourd'hui sur le marché professionnel belge comme l'un des rares opérateurs de son propre réseau, de son *Data Center*, capable de fournir une offre globale, couvrant l'ensemble des besoins des professionnels 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).

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* Junior qui renforcera l'équipe Avant-vente.

FONCTION : Solution Architect PreSales Junior réseau
DEPARTEMENT : Marketing
REPORTING : PreSales Manager
TYPE CONTRAT : CDI, temps plein.

RAISON D'ETRE DE LA FONCTION :

- Il/elle intervient auprès des *Account Managers* pour la réalisation d'offres commerciales.
- 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 et de la défense du dossier.

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 des besoins clients identifiés par l'Account Manager, Il/elle pourra compter sur l'aide des PreSales Experts le cas échéant ;
- 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).
- 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,
- défendre 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,...),
- réaliser les visites clientèles,
- gérer des cahiers des charges.
- Utilisation d'un outil interne pour la gestion des disponibilités de connectivités réseaux.

CONNAISSANCES ET EXPERIENCES REQUISES :

- Ingénieur industriel, Bachelier en informatique option télécom, ou diplôme équivalent ou encore une expérience professionnelle équivalente,
- Une courte expérience dans une fonction *Marketing/Solution Architect/Presales/Business development, est un plus*
- Un intérêt marqué pour le monde des TIC et particulièrement en réseau 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,
- 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.

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>

