Win recrute un(e)

PRESALES EXPERT : SÉCURITÉ

A PROPOS DE WIN:

Depuis plus 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, des entreprises privées 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 Expert qui renforcera l'équipe Avant-vente.

FONCTION :	Presales Expert : Sécurité
DEPARTEMENT :	Marketing
REPORTING :	Presales Manager
RÉGIME :	temps plein

RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION :

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

ACTIVITÉS :

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

- La 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, rédactionnel descriptif, 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 (USP) au niveau de la qualité des produits et services proposés et de leur valeur ajoutée pour le client,
- Défendre techniquement, commercialement les solutions proposées au client en les mettant en lumière par des éléments différentiateurs. 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 (en collaboration avec les équipes techniques et le Product Manager) pour apporter sa connaissance du marché et proposer les éventuelles adaptations des solutions ;
- Suivre et passer des formations certifiantes ;
- Réaliser les visites clientèles ;
- Gérer les réponses à des marchés publics (cahiers des charges) complexes.

CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCES REQUISES :

- Ingénieur civil, Ingénieur industriel, Ingénieur commercial/de gestion, licencié en Sciences économiques, ou expérience professionnelle équivalente ;
- Une expérience dans une fonction de Solution *Architect/Presales ;*
- Une expérience de 3 à 7 ans dans le monde des TIC et particulièrement une expérience en **Sécurité informatique** (orienté opérateur ou intégrateur) ;
- Une maitrise 'ingénieur avant-vente' des solutions de type firewall/UTM, passerelle e-mail sécurisée, remote access (IPSec, SSL-VPN, MFA, Zéro Trust), WAF, SIEM/SOC, antivirus/EDR, Cloud security, … ;
- Une ou plusieurs certifications constructeur est bienvenue (Fortinet NSE ; Thales STA ; IBM QRadar ; CEH ; autres…)
- La connaissance/maitrise des solutions de réseau MPLS WAN (IP-VPN), de LAN, de WLAN (Wifi), de téléphonie sur IP (collaboration, cloud Calling), 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,
- Excellente gestion des priorités et résistance au stress ;
- Bonnes capacités de gestion de projets et d'organisation, y compris la gestion du temps,
- Bonne capacité de communication,
- Capacités rédactionnelles et de synthèse aisée,
- Parfaitement familiarisé à l'environnement Windows (Word, Excel, Powerpoint, Outlook, …),
- Habitué à répondre à des marchés publics,
- 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.
- Maîtrise des protocoles réseaux
- Connaissance de l'applicatif MS Visio (dessin/schéma)

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

INTÉRESSÉ(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
www.win.be