



Win recrute un(e)  
**SOLUTION SPECIALIST: INFRASTRUCTURE & CLOUD**

### **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) Solution Specialist – Infrastructure & Cloud qui renforcera l'équipe Avant-vente.

**FONCTION :** Solution Specialist – Infrastructure & Cloud  
**DEPARTEMENT :** Marketing  
**REPORTING :** Marketing Director / PreSales Manager  
**REGIME :** Temps plein

### **RAISON D'ÊTRE DE LA FONCTION**

---

- Les tâches principales du Solution Specialist consistent à gérer le cycle de vie commercial de solutions prenant place dans le catalogue de services d'Infrastructure IT et de Cloud Computing (IaaS, PaaS, SaaS) de Win
- La fonction de Solution Specialist couvre un large spectre de responsabilités combinant l'expertise nécessaire à du Product Management et à de la consultance technique en avant-vente.
- En avant-vente, le Solution Specialist intervient auprès des Account Managers pour la réalisation d'offres commerciales avancées, présentant des challenges techniques et commerciaux complexes. Il est principalement chargé d'élaborer la solution répondant au mieux aux attentes du client tout en valorisant le portefeuille de solutions de Win.

### **ACTIVITÉS**

---

Le Solution Specialist assure au quotidien le bon développement commercial de ses solutions et supporte les forces de vente dans le processus d'avant-vente.

Il est principalement responsable des activités suivantes :

- Le suivi des évolutions du marché dans sa zone d'expertise
- la gestion d'une gamme de solutions et du positionnement de cette dernière au sein de l'ensemble du portefeuille de solutions de Win et au sein des segments de marchés.
- Création et gestion des supports descriptifs de chaque solution gérée (module d'offre, one-pager, slide deck...) en collaboration avec le Marketing.
- Création et gestion du pricing de chaque solution gérée (cost model, générateur de prix) en collaboration avec le département Marketing et les départements techniques.



- Développement de programmes spécifiques (Promotion Interne) et de supports commerciaux (générateurs d'offres, "sales kit"...) afin de stimuler la croissance des solutions en collaboration avec le département Marketing.
- Formation et motivation des équipes de vente, analyse de la concurrence, argumentaire commercial différenciateur (USP), ...

En avant-vente, pour les projets qui lui sont assignés, et ce grâce à ses compétences techniques et commerciales, les missions suivantes lui incombent :

- Interpréter les besoins clients identifiés par l'Account Manager
- Supporter le Presales Manager ou l'Account Manager dans la préparation d'un dossier d'escalade « Bid/No Bid ».
- Elaborer avec le support d'architectes techniques la solution en utilisant au mieux le portefeuille des solutions de Win. L'architecture implique la définition fonctionnelle, le dimensionnement et la topologie, les choix technologiques, les impacts d'installation et d'exploitation.
- Quand nécessaire, 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 (pricing, actions promotionnelles...).
- Décrire la solution proposée et compléter/réaliser l'ensemble des documents obligatoires nécessaires à la réalisation de l'offre : Kit list, grille de prix, schémas techniques ...
- 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 solutions proposées vis-à-vis du client, particulièrement en ce qui concerne les aspects techniques. Dans ce cadre, être à même d'assurer des présentations et des démonstrations en clientèle, incluant des interlocuteurs de niveau CxO.
- 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 votre connaissance du marché et proposer les éventuelles adaptations des produits.
- Enfin, le Solution Specialist sera capable de gérer des cahiers des charges complexes.

#### **CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCES REQUISES**

---

- Ingénieur civil, Ingénieur commercial, licencié en Sciences économiques, Ingénieur industriel ou expérience professionnelle équivalente.
- Une expérience dans une fonction relative à du : marketing, product management, presales ou business development.
- Une expérience de 3 à 7 ans dans le monde du Cloud Computing destiné au marché B2B.
- Bonne connaissance du marché infrastructure IT et Cloud en Belgique et en Europe.
- Maîtrise technico-commerciale des technologies leader du marché telles que : VMware, Microsoft Windows/Azure/Office 365, Veeam, Fortinet, Kubernetes, ...
- 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 Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Visio...).
- Bonne résistance au stress.
- Débrouillardise, proactivité.
- Sens de l'organisation, de la structure.
- Sens du contact commercial.
- Très bonne connaissance active orale et écrite en français et anglais. Le néerlandais est un atout.

#### **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](mailto: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>