

INGENIEUR AVANT-VENTE INFOGERANCE/CLOUD



MISSION

- Analyser les besoins et enjeux techniques et proposer la solution la plus pertinente.
- Construire et rédiger les propositions et réponses aux appels d'offres
- Orchestrer les contributions des experts/techniciens dans l'élaboration des réponses complexes
- Soutenir des démonstrations et argumenter l'offre devant le client
- Participer aux comités d'engagement
- Accompagner et offrir un support au commercial lors des phases de vente
- Maquetter la solution technologique
- Transmettre les informations nécessaires concernant les affaires gagnées auprès des équipes de production et contribuer à la réussite de la mise en œuvre
- Contribuer aux spécifications et à la rédaction des supports commerciaux des offres
- Réaliser des missions d'étude, audit et de conseils auprès des clients
- Proposer et participer aux audits techniques
- Support aux équipes commerciales et Avant-vente en tant qu'expert technique

PROFIL

Bac +4/5. 8 ans min d'expérience professionnelle en tant qu'Ingénieur Avant-Vente / Architecte Infrastructure

Background commercial et fonctionnel avec bonne expérience de la rédaction de propositions

Forte sensibilité technique Infrastructure (systèmes, réseaux, stockage, sauvegarde, cloud)

Environnement technologique (infrastructure SI, Service Cloud, Services Managés)

Réalisation des études techniques

Rédaction du cahier des charges

Personnalisation de produits

Réponses à des appels d'offres

Négociation commerciale