

Ingénieur Avant-Vente et Support

1. FORMATION PROFIL

- Ingénieur ou bac +5 (Réseau ou télécom)
- 3 ans d'expérience dans une grande entreprise
- Intérêt marqué pour le métier d'éditeur dans informatique et les Télécoms (Réseau)

2. MISSION

➤ Avant-Vente

- Accompagner le réseau de partenaires existants (présentation de l'offre H5, analyses des besoins, accompagnement aux réponses techniques des dossiers des appels d'offres, participation à la formation des équipes du partenaire, suivi du Business, road show, etc....) - NXO, SPIE ICS, INEO Digital, Axel IT, Infractive, Orange Business Services, etc.
- Organiser et animer la partie technique des démonstrations produits H5 Audits chez les nouveaux comptes, prospects et partenaires (installations, suivis et débats techniques)
- Identifier et former les effectifs de nouveaux partenaire (Intégrateurs, distributeurs, VAR afin de développer les ventes des produits H5 Audits et Support associé.
- Organiser l'animation technique du réseau des partenaires en s'appuyant sur les ressources commerciales et techniques disponibles dans la société (Commercial, Marketing et R&D)
- Remonter les informations nécessaires auprès de la R&D dans le cadre de besoins de développements de nouveaux produits ou d'évolutions des produits existants.

➤ SUPPORT

- Interface technique entre les équipes R&D basées à Bordeaux et les clients
- Assurer les prestations de Support niveau 1 et 2 (Mise à jour, formation) chez les clients existants
- Participer à la réalisation des documents techniques (manuel opérateur, release notes, notes techniques, fiches produits, etc...)

➤ Marketing / Veille Technologique / Analyse

- Participer à l'évolution des outils commerciaux et marketings existants / orientés partenaires.
- Assurer une veille technologique permanente pour se tenir informé de la concurrence.
- Utilisation des outils internes de la société (CRM et outils commerciaux en place)
- Analyser son marché et la concurrence technique / partenaire.
- Participer à la mise en œuvre des outils d'aide à la vente, contrôler la bonne formation des avant-ventes et commerciaux et autres ressources des partenaires

➤ Communication et Reporting

- Dispose de réelles compétences rédactionnelles (Français et Anglais)
- Communiquer avec les ressources Commerciales et de R&D
- Renseigner la CRM et suivre les dossiers projets clients
- Participer à l'élaboration des outils de communication (mailing, emailing, catalogues, fiches de produit...) en relation avec les autres ressources présentes dans la Société.

3. PACKAGE PROPOSE

- Poste basé à Asnières (92), Contrat CDI, statut cadre
- Rémunération selon profil
- Mutuelle, transport
- Plan d'intéressement à 20 %

4. ATOUTS

- SOCIETE EN FORTE CROISSANCE (+ 20% par an en moyenne)
- Résultat Net chaque Année de +20%/CA depuis 3 ans
- Présence d'un gros acteur de l'intégration des réseaux et de la communication unifiée au capital
- Clients Grands Comptes (Airbus, Thales, EDF, Ministères de la Défense, CNES,)
- Sites à Asnières (92) et Bordeaux (33)