

OFFRE CONTRAT DE PROFESIONNALISATION Ingénieur Avant-Vente



Entreprise : Proservia

Durée : 12 mois

Ville / Région : Nantes

Contact : alice.bonis-charancle@ec-nantes.fr – 02 40 37 15 75

Vos missions

Rattaché au service commercial du field services, il travaille sur le plan national avec une prédominance pour sa région.

Il assure l'Avant-Vente dans le respect des processus internes.

1.1. *Avant Vente*

- Participe à l'Avant-Vente avec le commercial
- Qualifie les besoins
- Mobilise l'ensemble des acteurs participant au cadre de réponse
 - o Détermine le planning de réalisations des actions
 - o Coordonne les acteurs
 - o Garantit le respect des délais
- Rédige les propositions
- Valide le chiffrage des coûts avec les commerciaux
- Participe aux soutenances
- Anime les réunions nécessaires et produit les livrables associés

1.2. *Consolidation de notre activité*

- Analyse des écarts (Analyse des succès / échecs)
- Revue des propositions
- Participe à la veille de nos évolutions de nos offres
- Construction d'abaques

1.3. *Production*

- Mettre en œuvre les contrats avec la participation des Services Delivery Manager, consultants ou formateurs
 - Rédige et participe à la mise en place des bases contractuelles avec les acteurs concernés
 - o Contrat (Juriste, commerce), Tableaux de Bord, SLA, Convention de Service (SDM, commerce, juriste), Bon de commande, recette intermédiaire et finale.
 - Participe aux réunions de mise en œuvre
 - o Réunion de lancement
 - o Réunion de suivi
 - o Réunion de recette
 - o Autres réunions sur sollicitation
 - Assure le suivi de charge / ressource sur son périmètre
 - Gestion des commandes matérielle / licences si nécessaire
 - Prestation de conseil
 - o Réalisation de prestation AMOA / GOUVERNANCE
 - o sous validation de la direction Avant-Vente

Profils

2.1. *Savoir-faire*

- Capacité à fédérer autour d'une réponse
- Veille autour des technologies ou des organisations
- Ecoute du client
- Capacité à qualifier les besoins du Client
- Évalue les profils adéquats et leurs nombres pour la réponse à l'Appel d'Offres,
- Capacité à proposer des axes d'améliorations,
- maîtrise les risques contractuels

2.2. *Savoir-être*

- Organisation et rigueur
- Gestion de ses priorités
- Capacité à déléguer
- Disponible et communicant
- Résistant au stress
- Esprit d'équipe
- Sens du service
- Force de proposition