

RAISON D'ETRE, MISSION PRINCIPALE

L'objectif de la fonction est d'aider à la vente les solutions Eptica, en appui et collaboration étroite en interne avec la force de vente et en externe avec les partenaires d'Eptica.

FINALITES & PRINCIPAUX DOMAINES DE RESPONSABILITE

- Qualifier les besoins fonctionnels et techniques du client
- Etre garant de la qualité de la démonstration client
- Supporter opérationnellement l'équipe vente
- Etre garant de l'adéquation entre l'offre Eptica et l'offre faite aux clients
- Accompagner les forces commerciales et partenaires dans la phase de prospection, phase d'avant-vente, phase de découverte des besoins puis de mise en perspective de nos solutions afin d'en démontrer la valeur ajoutée. Apportez également une contribution lors des réponses aux appels d'offres les rassurer par la pertinence des arguments d'ordre technique, notamment s'assurer de la faisabilité pour l'entreprise.
- Comprendre les enjeux business, contraintes techniques et organisationnels des clients
- Réaliser des maquettes et / ou «Proof of Concept» POC et d'en faire la démonstration technique et fonctionnelle lors des rendez-vous clients, décideurs et/ou utilisateurs.
- Elaborer des supports de vente permettant d'optimiser les phases d'avant-vente et de mieux répondre à des enjeux stratégiques et compétitifs.
- Participer à des événements marketing à large audience en tant que speaker et animateurs
- Assurez une veille technologique sur l'ensemble des évolutions et positionnement du marché des produits se rapportant aux solutions et produits d'Eptica.
- Crédibiliser l'offre en apportant votre expertise et remontant et partageant l'ensemble des éléments permettant l'amélioration des offres et services d'Eptica.

PERIMETRE DE RESPONSABILITE

- Démonstrations des produits d'Eptica
- Le closing du deal

ENGAGEMENT DE RESPONSABILITE SUR

- La qualité générale de la démonstration client de premier niveau
- La pertinence de la démonstration réalisée pour les besoins des clients
- La réponse aux cahiers des charges et appels d'offres en direct ou en indirect

ACTIVITES PRINCIPALES

- Réaliser les présentations et démonstrations fonctionnelles de deuxième niveau (le premier niveau étant réalisé par les ingénieurs d'affaires)
- Réaliser les présentations et démonstrations techniques des solutions
- Qualifier fonctionnellement et techniquement les projets, cahiers des charges et appels d'offres
- Réaliser les maquettes fonctionnelles
- Prendre en charge les réponses fonctionnelles et techniques aux cahiers des charges et appels d'offres
- S'assurer que les chiffrements sont parfaitement réalisés par l'équipe des Services Professionnels Eptica et pris en compte dans les propositions faites (quand Eptica propose la mise en œuvre du projet)
- Concevoir et réaliser les démonstrations verticalisées des solutions Eptica

- Assister les partenaires dans les réponses fonctionnelles et techniques aux appels d'offres auxquels ils répondent avec les solutions Eptica.

Si vous souhaitez postuler à ce poste, envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à :

recrutement@eptica.com