

## CHEF DE PROJET AVANT-VENTES - BID MANAGER (H/F)

Paris / CDI

### En quoi consiste votre quotidien ?

Rattaché(e) à l'équipe commerciale de Paris, vous aurez plusieurs missions de :

**? Prospecteur / Prospectrice** : vous accompagnez les commerciaux chez les clients/prospects pour faire la promotion des offres produites en régions et les épauler dans la détection et la qualification des opportunités en rendez-vous.

**? Qualificateur / Qualificatrice** : vous êtes le relais des centres de services pour la qualification des dossiers (adéquation demande client/offre ASI, élaboration du GO/NO GO, orientation vers le centre de services ad'hoc)

**? Pilote en phase de proposition** : binôme du commercial, vous pilotez les activités de réponse et coordonnez les actions en relation avec les différents centres de service ? vous vous assurez de la qualité (fond / forme / cohérence des contributions) des livrables de la réponse

**? Rédacteur / Rédactrice** : vous pouvez prendre en charge une partie de la rédaction de la réponse (ex : organisation du projet)

**? Orateur / Oratrice** : vous pouvez prendre en charge l'animation de la soutenance du dossier

**? Promoteur / Promotrice** : vous concevez en coordination avec la Direction de l'Offre, du Marketing, des Opérations et des CDS le contenu des livres blancs / séminaires / webinars et en êtes un(e) des principaux (les) animateurs / animatrices sur la place parisienne.

### Vous vous reconnaissez ?

Idéalement issu(e) d'une formation supérieure type école d'ingénieur ou diplôme universitaire équivalent, vous justifiez d'une expérience significative de 5 ans minimum dans la conception et gestion de projets autour de la digitalisation de processus et intégration de progiciels.

Votre enthousiasme et votre connaissance opérationnelle du tissu parisien du marché vous permettront de réussir cette formidable aventure.

Nous recherchons avant tout des personnalités avec :

- Un esprit de conquête sachant relever des challenges ;
- Une bonne compréhension de la stratégie commerciale

- Une expertise technique reconnue à travers de nombreux projets IT
- Un excellent relationnel client, le sens de l'engagement et du résultat ;
- Une capacité d'innovation et une force de proposition dans l'industrialisation des avant-ventes ;
- Une envie forte d'évoluer et de prendre des responsabilités au sein d'une entreprise dynamique à taille humaine, en pleine croissance.

Rémunération selon profil avec un variable attractif (objectifs chiffrés : leads détectés, CA vendu, volume de contenus de promotion conçus et présentés),

**Déplacements à prévoir sur nos centres de service à Lyon, Rennes et Nantes**