



Fiche de poste : Chargé de missions avant-vente et après-vente

Network est une société spécialiste des télécom BtoB en pleine croissance. Dans ce contexte, les équipes s'agrandissent pour suivre l'accélération. Vous êtes ouvert aux nouvelles technologies, curieux et prêt à intégrer des notions techniques, alors vous êtes fait pour nous rejoindre.

Dans le cadre du développement de nos équipes, nous recherchons, en CDI, un(e) : Chargé de missions avant-Vente / Après-vente H/F :

Vous jouerez un rôle clé dans la croissance de notre entreprise en assurant des prestations de conseil, de formation, et d'accompagnement dans la vente, auprès des différents interlocuteurs (clients, fournisseurs et/ou salariés) pour l'ensemble des produits ou outils utilisés et/ou développés par l'entreprise.

Ainsi, vos missions principales seront les suivantes :

- Assurer des présentations commerciales et techniques, et des formations aux outils et logiciels aux prospects et salariés
- Assurer les animations et les évènements
- Traiter les questions techniques des prospects et partenaires
- Dispenser des formations aux clients et partenaires, les évaluer et créer des rapports post formation,
- Se coordonner avec les différents services afin de remonter les différentes problématiques rencontrées, notamment, lors de formations ou lors de problématiques génériques sur des sujets SI / Infra / prod / support.
- Définir les objectifs et le contenu pédagogique des différentes formations dispensées en accord avec les différents services de Network (Commercial, Technique, SI...)
- Déterminer les moyens pédagogiques à utiliser en fonction de la cible et du sujet de formation ;
- Proposer, concevoir et réaliser, et mettre à jour les supports de formation en collaboration avec le service Marketing ;
- Concevoir les outils pédagogiques (fiches techniques, technique d'animation, évaluation des compétences...)
- Un lien entre les équipes techniques et les équipes SI / Support / Production / ADV / infra et effectuer des tests suite aux évolutions des outils et logiciels.
- Assurer une veille technique et commerciale des solutions, et en conséquence mettre à jour les formations,
- S'assurer et contrôler la conformité des outils aux documents commerciaux.
- Soutenir les équipes commerciales dans la gestion de litiges et réclamations commerciaux.

INFORMATIONS CONTRACTUELLES

- CDI temps plein
- Statut Cadre
- Localisation : Paris
- Télétravail : 2 jours par semaine
- Salaire : 40 à 55k

PROFIL

Vous êtes diplômé d'un bac +3 minimum, et avez entre 5 et 10 ans d'expérience dans la vente de solutions IT ou Télécom.

NETHWORTH TELECOM – 02 Rue Mozart – 92110 Clichy – Tel : 01 70 97 97 70

www.networktelecom.fr

Capital social : 393 640,65€ - Siret : 434 225 082 – TVA : FR81434225082



Technophile curieux et agile, vous êtes motivé pour monter en compétence sur les différents aspects de ce métier.

Disponible et mobile, vous savez organiser votre travail avec efficacité.

Dotée d'un excellent contact relationnel, vous aimez transmettre votre savoir, faire preuve d'une grande adaptabilité et êtes à même d'animer des formations avec pédagogie.

Ce poste est à pourvoir en CDI, dès que possible à Clichy, à temps plein, dans un environnement de travail convivial et chaleureux au pied de la ligne 14 et du RER C à Clichy.

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@netw.fr