

Définition

Apporter une assistance technique à l'ingénieur vente dans sa démarche commerciale.

Conditions générales d'exercice

Le métier s'exerce au sein de l'équipe commerciale d'un éditeur ou d'un intégrateur de logiciels des industries de la langue. L'activité concerne l'ensemble des actions techniques effectuées jusqu'à la signature du contrat : élaboration de démonstrations, rédaction de documents techniques et des éléments techniques des propositions commerciales, évaluation avec les clients des contraintes techniques spécifiques.

Formation et expérience

Le métier est accessible à partir d'une qualification de fin de second cycle ou troisième cycle (type Ingénieur, Miage, DESS, DEA...) en Science Informatique ou en traitement de l'Information.

Une expérience des systèmes informatiques est nécessaire ; une expérience précédente dans un rôle de support ou de contact avec des clients est souhaitable. En fonction des applications concernées, une expérience dans le métier de l'utilisateur est parfois requise.

Compétences communes

- capacité à rédiger,
- relation client,
- connaissance et compréhension du marché des technologies de l'Information,
- connaissance des architectures Client/serveur et Web.

Spécificités

- Assurer des séminaires généraux de présentations d'un produit ou d'une solution d'un point de vue technique.
- Assurer des ateliers réguliers de questions et réponses avec les équipes commerciales.
- Former l'équipe commerciale sur des produits afin de soutenir la sortie et le marketing d'une nouvelle version ou d'une campagne de promotion.

Capacités liées à l'emploi

- de bonnes compétences à résoudre des problèmes,
- la capacité à faire des présentations / formations à de larges groupes de personnes,
- d'excellentes compétences de communication verbale et écrite,
- la capacité à travailler dans un environnement polychrone,
- un bon esprit d'équipe, et la capacité à travailler dans une équipe hétérogène.