

Dans le but d'accompagner notre croissance, EasyVista recrute actuellement **un(e) Consultant(e) Avant Ventes** en CDI.

EasyVista est un éditeur de logiciels français, créée en 1988, leader sur le marché français et européen pour ses gammes de produits. Basé depuis toujours à Noisy-le-Grand, la société conçoit et commercialise deux logiciels principaux, **Service Manager** et **Self Help** qui accompagne les entreprises dans la transformation et la simplification de leur SI.

La société EasyVista est attentive au bien-être de ses collaborateurs, ce qui lui a permis d'être labellisée Great Place To Work® 2018 et 2019-2020. EasyVista s'est également inscrite depuis quelques années dans une démarche volontaire de responsabilité sociétale : elle adhère entre autres aux principes édictés par les Nations Unies (*Global Compact*), en termes de respect des droits humains, du droit du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption.

Dernièrement EasyVista a renforcé sa politique concernant le télétravail.

Pour en savoir plus : <https://www.easyvista.com/fr>

Aujourd'hui, fort d'un effectif en France de 170 collaborateurs, EasyVista renforce ses équipes en recrutant un(e) Consultant(e) Avant Ventes.

Votre contribution :

- Fournir un support logiciel tout au long du cycle de vente pour générer des opportunités, y compris la découverte, l'appel, la présentation et la démonstration de notre solution.
- Recueillir et qualifier les informations techniques des prospects concernant les exigences pour fournir un impact des présentations de solutions qui illustrent la valeur commerciale.
- Concevoir et créer des démonstrations personnalisées nouvelles ou sans code pour les clients potentiels et à l'usage des commerciaux et d'autres consultants en solutions.
- Expliquer les capacités fonctionnelles et techniques de la solution alignées sur les résultats souhaités par les prospects.
- Travailler avec les services professionnels et les partenaires d'EasyVista pour estimer les efforts de mise en œuvre des projets et les livrables de la solution technique.
- Participer activement aux appels de vente impliquant des opérations de service techniques ou fonctionnelles complexes conditions.
- Rechercher, rédiger et fournir des réponses aux RFP/RFI. Interagir avec les prospects pour clarifier les exigences et examiner les réponses RFP/RFI pour l'exactitude.
- Utiliser les informations concurrentielles, rechercher et expliquer les capacités et les différenciateurs de nos solutions par rapport à nos concurrents aux prospects dans tous les secteurs verticaux.
- Rédiger des plans de preuve de concept/d'atelier pour les prospects et fournir des conseils pour un résultat réussi.
- Fournir des commentaires sur les améliorations de la solution directement à notre équipe de gestion des produits.
- Aider au développement du contenu de démonstration pour améliorer continuellement notre produit GTM.

Votre background :

Esprit d'initiative qui peut travailler aussi bien de façon autonome qu'au sein d'une équipe

Capacité éprouvée à apprendre rapidement de nouvelles applications et technologies

+5 ans d'expérience réussie avant-vente de consultant en solutions dans le support à distance, le réseau

Expérience dans l'industrie SaaS

La connaissance de l'industrie de la surveillance à distance et de la surveillance du réseau de l'espace ITOM est obligatoire.

La certification ITSM et ITIL est un plus, mais pas obligatoire.

Aptitude avérée à travailler de manière créative et analytique dans un environnement de résolution de problèmes

Expérience avec des applications Web (architecture, conception, performances)

Prêt à voyager en Europe

Volonté et capacité de voyager à l'étranger (passeport valide sans restriction de voyage)

Bonne expression écrite et orale en français et anglais.

Votre futur lieu de travail :

Nous vous proposons un poste en CDI, basé à Noisy le Grand dans lequel vous pourrez exprimer votre potentiel.

Le télétravail fait également partie de la culture d'EasyVista et bénéficie à chacun.

Tenté ?

Vous aurez l'opportunité de vous investir dans une société française en forte croissance et la possibilité de travailler avec des équipes dynamiques et pluridisciplinaires, dans un cadre bienveillant.

Transmettez-nous votre profil et vos motivations à recrutement@easyvista.com