



Pourquoi MicroAge

Partenaire d'affaires de confiance et leader du marché qui permet à ses clients de mieux réussir grâce à l'adoption des technologies de l'information. MicroAge fournit aux entreprises des services informatiques gérés et des technologies d'affaires, assurés par une équipe de professionnels passionnés qui s'efforcent d'anticiper les besoins évolutifs de nos clients. Nous sommes fiers de la qualité supérieure des services personnalisés que nous offrons et le privilège d'être considérés comme le « partenaire d'affaire en matière de technologie » pour plusieurs sociétés Fortune 100, petites et moyennes entreprises, organismes du secteur public et établissements d'enseignement au Canada.

Notre équipe est composée de professionnels talentueux et passionnés qui sont encouragés à penser de façon créative. L'environnement chez MicroAge est dynamique. Les membres de l'équipe sont appréciés pour leur participation et récompensés pour leur contribution. Notre engagement à l'amélioration continue est soutenu par des initiatives de développement de carrière qui incluent la formation et le coaching. Nous voulons vous aider à atteindre le meilleur de vous-même.

Le poste: Coordonnateur des solutions de prévente

- 📍 Emplacement: Laval (QC)
- 📍 Poste permanent à temps plein

Le Coordonnateur des solutions de prévente participera à l'élaboration de solutions et fournira des conseils techniques à l'équipe. Le titulaire du poste doit être capable d'expliquer la technologie et le positionnement des produits aux utilisateurs techniques et non-techniques.

Responsabilités:

- 📍 Qualifier, valider et traiter les demandes de prévente soumises par l'équipe de vente;
- 📍 Collaborer avec l'équipe de prévente pour développer et recommander des produits et des services qui répondent aux besoins des clients;
- 📍 Attribuer une priorité aux demandes en fonction des exigences de l'entreprise et/ou du client, et veiller à ce que les projets soient réalisés dans les délais prévus;
- 📍 Construire les configurations et les valider avec nos fournisseurs ou partenaires de distribution, si nécessaire;
- 📍 Fournir une expertise technique avant-vente aux équipes de vente et aux clients;
- 📍 Créer une bibliothèque de modèles standardisés pour l'élaboration des différents périmètres de travail;
- 📍 Assister les équipes de prévente et de vente dans les présentations et le suivi des clients;
- 📍 Fournir des rapports à la direction, tels que les gains/pertes par type de client, l'efficacité des représentants, les pipelines, etc.;
- 📍 Contribuer à la formation et à l'encadrement des membres de l'équipe de vente;
- 📍 Maintenir la connaissance de l'offre de produits de l'organisation et se tenir au courant des nouvelles technologies;
- 📍 Maintenir les certifications des fournisseurs selon les directives de la direction.

Le candidat idéal doit posséder:

- 📍 Un baccalauréat universitaire en science informatique, technologie des sciences de l'information ou dans un domaine connexe (préféré) ou l'expérience équivalent;
- 📍 Trois à cinq ans d'expérience en administration de système et/ou en support technique de niveau 2;
- 📍 Expérience avérée dans la vente de solutions technologiques informatiques;
- 📍 D'excellentes compétences en communication écrite et verbale en français et en anglais avec de solides compétences en matière de présentation;





- 🔴 Excellent sens de l'organisation et capacité à prioriser les tâches afin de respecter les délais;
- 🔴 Connaissance des tendances technologiques susceptibles d'avoir un impact sur le Client;
- 🔴 Connaissance approfondie des meilleures pratiques technologiques;
- 🔴 Bonne connaissance du stockage, de pare-feu et de l'infrastructure;
- 🔴 Connaissance approfondie des produits et les programmes de Microsoft est un atout indisputable;
- 🔴 Connaissance des fournisseurs de niveau 1, tel que : Veeam, Fortinet, Cisco, HPE, Microsoft, etc.;
- 🔴 Capacités analytiques et compétences en résolution de problèmes;
- 🔴 Autonome, créatif, enthousiaste et motivé avec la capacité de travailler dans un environnement rapide;

Nous offrons :

- 🔴 Rémunération compétitive;
- 🔴 Ensemble complet d'avantages sociaux;
- 🔴 Formation, coaching et mentorat dans un milieu de travail stimulant;
- 🔴 Développement de carrière avec possibilité d'avancement au sein de l'entreprise.

Êtes-vous intéressé à devenir un **porte-parole des technologies d'affaires**? Souhaitez-vous aider les entreprises à mieux performer grâce à l'adoption de technologies d'affaires?

Nous sélectionnerons uniquement les meilleurs candidats qui veulent avoir du plaisir, apprendre et faire partie de notre équipe gagnante. Si vous êtes intéressé, veuillez envoyer votre CV à :

cv@nwd-microage.com

