RIASEC : Ic

M1823
CONSULTANT / CONSULTANTE AVANT-VENTE

Emploi cadre

Transition numérique

Autres emplois décrits

- Ingénieur / Ingénieure informatique avant-vente
- Ingénieur / Ingénieure technico-commercial(e) IT

Définition

Le Consultant(e) avant-vente conseille et supporte les équipes commerciales en présentant des solutions techniques adaptées aux besoins des clients potentiels.

- Analyse les besoins du client pour proposer des solutions adaptées
- Collabore étroitement avec les équipes de vente pour élaborer des propositions techniques
- Réalise des démonstrations produits et des présentations techniques pour appuyer les propositions de vente
- Participe à la rédaction des réponses aux appels d'offres
- Assure une veille technologique pour rester à la pointe des innovations
- Peut former les clients sur les nouvelles solutions mises en place

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un niveau Bac + 5 Master en Ingénierie informatique, un Master en Commerce international ou un Diplôme d'Ingénieur en informatique.

Certifications et diplômes :

- Master mention management et commerce international
- Master mention langues et commerce international
- Magistère informatique
- Titre d'ingénieur diplômé par l'Etat spécialité informatique
- Mastère spécialisé ingénierie des systèmes informatiques communicants
- Certificat professionnel technicien de maintenance micro réseaux et internet spécialisation cybersécurité des PME
- Manager en ingénierie informatique
- Mastère spécialisé management de projet et ingénierie système

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Collaborer avec les équipes de développement pour ajuster les offres
- Présenter les avantages techniques et commerciaux des produits
- Analyser les besoins des clients pour proposer des services adaptés
- Conseiller dans le cadre d'une relation commerciale
- Optimiser une activité commerciale

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Négocier les termes des contrats avec les clients

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Respecter les normes de sécurité et de confidentialité des données

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Construire des relations professionnelles durables avec les clients et les fournisseurs

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Agir proactivement face aux objections des clients

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Evaluer régulièrement les performances des produits vendus

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Communiquer efficacement les spécifications techniques
- Développer des stratégies de vente innovantes

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Savoir-être professionnels

- Etre force de proposition
- Avoir l'esprit d'équipe
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs

Savoirs

Domaines d'expertise

- Adaptabilité aux nouvelles technologies — Transition numérique
- Compréhension des besoins clients — Transition numérique
- Connaissance des solutions IT — Transition numérique
- Connaissance des tendances du marché IT — Transition numérique
- Formation continue sur les nouvelles technologies — Transition numérique
- Gestion de la relation client (CRM) — Transition numérique
- Gestion de projet informatique — Transition numérique
- Techniques de résolution de problèmes

Techniques professionnelles

- Aptitude à la négociation commerciale — Transition numérique
- Capacité à présenter des produits techniques — Transition numérique
- Planification stratégique des ventes — Transition numérique
- Techniques de persuasion
- Techniques de vente

Produits, outils et matières

- Connaissance des logiciels CRM — Transition numérique
- Utilisation d'outils d'analyse de marché — Transition numérique

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En bureau d'études
- Travail en mode projet

Horaires et durée du travail

- Travail selon un rythme irrégulier et des pics d'activité

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Lieux et déplacements

- Zone internationale

Publics spécifiques

- Clientèle d'affaires
- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Profession libérale
- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Association
- Cabinet libéral

Secteurs d'activité

- Commerce et distribution
- Informatique et télécommunication

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail