

**M1823****CONSULTANT / CONSULTANTE AVANT-VENTE**Emploi  
cadreTransition  
numérique

## Autres emplois décrits

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

## Définition

Le / La 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

Cet emploi est accessible avec un 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 et maintenir des relations professionnelles durables

#### Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Agir proactivement face aux objections des clients

#### Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

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

#### Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Evaluer régulièrement les performances des produits vendus

## 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
- Compréhension des besoins clients
- Connaissance des solutions IT
- Connaissance des tendances du marché IT
- Formation continue en technologies émergentes
- Gestion des relations clientèle
- Gestion de projets informatiques
- Techniques de résolution de problèmes

Transition écologique

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

### Techniques professionnelles

- Aptitude à la négociation commerciale
- Capacité à présenter des produits techniques
- Planification stratégique des ventes
- Techniques de persuasion en vente
- Techniques de vente et de promotion

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

Transition numérique

### Produits, outils et matières

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

Transition numérique

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

## 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