**CONSULTANT-AVANT-VENTE et TRANSITION MANAGER**

**CENTRE DE SERVICES (H/F)**

ITS Group est une entreprise de services du numérique, de 1 400 personnes, qui a su créer, depuis 1997, une force synergique entre ses pôles d’expertises à forte valeur ajoutée couvrant les problématiques de gouvernance IT, de production et d’intégration sur site ou hors site, de conseil et en proposant un hébergement sécurisé de l’ensemble de la puissance informatique et des services dédiés à l’utilisateur.

Dans le cadre de notre croissance nous recherchons un Consultant Avant-Vente & Transition Manager confirmé pour assurer l’appui technique à la force commerciale lors des différentes phases du processus de vente. Vos missions principales seront de :

* qualifier les besoins du prospect et proposer la solution la mieux adaptée
* répondre aux appels d’offres (RFI, RFP, et RFQ) en relation avec les équipes commerciales
* concevoir et produire l’offre technique et commerciale la plus pertinente
* formaliser les propositions de valeur dans les synthèses de direction
* préparer et animer les soutenances pour défendre l’offre
* intervenir en phase de transition jusque la mise en place, en phase opérationnelle, du dispositif vendu

Intégré à une équipe dynamique et performante, vous bénéficiez d’une réelle autonomie. De formation Bac+4/5 en informatique, vous justifiez :

* d’une expérience significative d’au moins 3 ans dans le domaine de l’avant-vente, et en particulier dans les métiers de l’infrastructure : Supervision, Exploitation, Production, Intégration, etc.
* Ou d’une expérience d’au moins 5 ans dans le domaine de l’encadrement de centre de services ou centre de compétences et la gestion de projets de transformation

Vous savez gérer les priorités et divers projets en parallèle. Vous aimez le travail en équipe et possédez le sens de l’écoute, de la communication et du contact. Pour réussir dans ce poste, vous possédez une capacité forte d’adaptation à des interlocuteurs et contextes commerciaux variés, une capacité à réaliser des présentations auprès d’un public d’opérationnels et de managers, ainsi qu’une aisance rédactionnelles forte.