



## Avant-Vente SaaS H/F

REFERENCE : 2023 « Avant-Vente SaaS » H/F

### OFFRE D'EMPLOI

---

Localisation : Sausheim

Type de contrat : CDI

Contact : [emploi@systancia.fr](mailto:emploi@systancia.fr)

<http://www.systancia.com>

Niveau : Bac+2 à Bac+5

### POSTE / MISSIONS :

---

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un Avant-Vente SaaS F/H au sein de notre équipe « Customer Success Cloud ». Sous la conduite du responsable du pôle et après une période de formation à nos produits, vous aurez un rôle crucial dans la relation avec nos clients et nos partenaires sur notre offre de services cloud.

Vos interlocuteurs seront des RSSI, des experts systèmes et réseaux, des architectes, des responsables informatiques, des décideurs financiers et des DSI. Vous utiliserez vos connaissances et votre expérience afin de qualifier les besoins clients, de proposer les solutions techniques, d'aider à leur valorisation financière, et de convaincre du bienfondé et de la valeur des offres proposées.

Vos missions seront :

- Principal point de contact des clients de nos offres de services Cloud. Vous assumez la responsabilité de l'adoption par les clients dans la phase d'OnBoarding avant-vente,
- Analyser les besoins de nos clients, comprendre et évaluer leurs enjeux et contraintes techniques,
- Assister techniquement nos commerciaux lors des cycles de vente et d'appels d'offre,
- Etre en mesure de présenter des arguments d'ordre technique, d'effectuer des démonstrations et des présentations de solutions de façon à rassurer le client quant à la pertinence des choix techniques,

- Vous développez une relation de conseiller de confiance avec nos partenaires et clients pour favoriser l'adoption du produit et vous assurer qu'ils utilisent la solution pour atteindre leurs objectifs,
- Vous êtes l'ambassadeur du client/partenaire et recueillez leurs commentaires, leurs demandes pour favoriser une amélioration continue dans tous les domaines, y compris les produits,
- Vous travaillez en relation étroite avec l'équipe commerciale pour promouvoir et vendre les offres de services du Systancia Customer Success business,
- Vous développez avec les équipes commerciales votre portefeuille clients par l'ouverture de nouveaux comptes et l'entretien des existants.

## COMPETENCES RECHERCHEES

---

Vous êtes titulaire d'un diplôme Bac+2 à Bac+5 dans le domaine de l'informatique ou bien disposez d'une expérience significative ou d'une première expérience sur un poste similaire.

Vous êtes doté de bonnes connaissances techniques et/ou maîtrisez les concepts de la majorité des domaines suivants :

- Architectures et infrastructures réseaux,
- VPN, connexions distantes, DMZ, Firewall, règles de sécurités,
- Infrastructure RDS,
- Serveurs, virtualisation d'OS (VMWare, Hyper-V),
- Hyper-convergence et stockage,
- Authentification, SSO, services d'annuaires.

Votre connaissance dans une des technologies ci-dessous serait un plus :

- Cybersécurité,
- Privilège Access Management,
- Confiance numérique (SSO & IAM).

Vous disposez de compétences rédactionnelles et d'une certaine aisance dans la communication.

Doté d'un excellent relationnel et d'un grand sens de l'écoute, vous travaillez avec rigueur dans le respect des processus et des délais.

Langues : Anglais, l'allemand est un atout.

## A PROPOS DE SYSTANCIA

---

Chez Systancia, nous valorisons l'ingéniosité pour innover. Nous associons virtualisation d'applications, cybersécurité et intelligence artificielle pour créer des solutions uniques, reconnues et certifiées. Dans tout environnement de travail, il y a une personne qui mérite d'être en pleine maîtrise et en pleine confiance. C'est notre conviction et notre but. C'est

pourquoi des centaines d'organisations publiques et privées choisissent Systancia, pour libérer le potentiel de chacun, en toute confiance.

Avec toute notre R&D en France, nous commercialisons nos solutions de virtualisation d'applications (VDI), d'accès réseau privé (ZTNA), de contrôle des utilisateurs à pouvoir (PAM) et de gestion des identités et des accès (IAM) dans le monde entier, avec notre réseau de partenaires.

## CANDIDATURES

---

Toute candidature, lettre de motivation accompagnée d'un C.V., doit être adressée à [emploi@systancia.fr](mailto:emploi@systancia.fr) en mentionnant la référence de l'annonce.