	<p align="center"><u>“Executive Search”</u></p> <p align="center">Job description</p>	<p align="right">Page : 1/3</p>
<p>Owner : Sandra Scius</p>	<p align="center">Diffusion : FOXROAD Document confidentiel</p>	<p align="right">Date :01/10/2008</p>

Responsable pre-sales (h/f)

Présentation de nos prestations

Description

Le Responsable pre-sales (h/f) est chargé de conseiller les banques dans leur choix de produits X, et particulièrement de systèmes comptables. Il doit donc prendre connaissance des exigences émises par les banques, prévoir des solutions, et convaincre les clients que ces solutions répondent à leurs attentes.

Il s'adresse aux experts et aux cadres des services d'établissement du bilan, de contrôle de gestion, de reporting, d'ALM, de gestion des liquidités, de trésorerie et de gestion bancaire.

Intégration intra-entreprise

Le Responsable pre-sales (h/f) est subordonné au Country Manager, responsable de la relation clientèle globale, et travaille en étroite collaboration avec le chef de produit. Il/elle assiste également le directeur commercial et le Country Manager par ses connaissances commerciales et ses connaissances des produits. Il/elle discute des produits de gestion bancaire avec le client et élabore les documents correspondants.

Responsabilité


Le Responsable pre-sales (h/f) est responsable des spécifications contractuelles de l'offre, et notamment de la description des prestations, de l'évaluation des coûts et de la planification des projets. Il/elle coordonne et organise l'ensemble des tâches annexes avec les services concernés, tels que le calcul des coûts d'implémentation par le service Professional Service, le calcul des coûts de développement de logiciels personnalisés ou l'élaboration de développements ultérieurs avec le service Product Development.

En tant que chef de projet des procédures de préventes, le responsable pre-sales (h/f) est le premier interlocuteur du client pour toutes les questions fonctionnelles.

Qualités requises

Langue : Anglais, allemand

Qualification : Diplôme universitaire ou équivalent

	<p align="center"><u>“Executive Search”</u></p> <p align="center">Job description</p>	<p align="right">Page : 2/3</p>
<p>Owner : Sandra Scius</p>	<p align="center">Diffusion : FOXROAD Document confidentiel</p>	<p align="right">Date :01/10/2008</p>

Expérience : Expérience du domaine de la gestion bancaire (établissement du bilan, controlling, reporting, ALM, ...) comme

- responsable pre-sales (h/f) chez un éditeur de logiciels, ou
- chef de produit (h/f) chez un éditeur de logiciels, ou
- spécialiste d'une entreprise de consultance, ou
- employé de banque

Qualités :

- Assurance et confiance en soi lors d'entretien avec des cadres et des spécialistes
- Excellente expression écrite, notamment pour la rédaction d'offres
- Mobilité dans le cadre du démarchage de nouveaux clients
- Connaissances de base de l'informatique souhaitées
- Extraversion et bonne aptitude à la communication
- Compréhension et capacité de présentation de problèmes complexes

Tâches et compétences

- Connaissances de la gestion bancaire, tant du point de vue économique que du point de vue réglementaire
- Connaissances de base de l'établissement du bilan et de la comptabilisation d'instruments financiers, et solides connaissances de l'établissement du bilan en IFRS ou en US-GAAP indispensables
- Contrôle de la faisabilité des exigences du client dans le cadre des produits X, et réponse au catalogue d'exigences
- Présentation des produits aux intéressés et présentation du logiciel axée sur les besoins du client
- Intégration des opérations courantes du client dans le logiciel, contrôle de la gamme de fonctions offerte, documentation des résultats et présentation de ces derniers au client
- Connaissance de la gamme de produits des concurrents et présentation des avantages de nos produits
- Évaluation des avantages spécifiques de la solution pour chaque client
- Spécification des prestations au cours de l'élaboration de l'offre et des négociations
- Assistance des directeurs commerciaux lors de l'élaboration d'une stratégie commerciale propre à la banque
- Réponse aux demandes d'informations et aux demandes d'offre et exécution d'analyses de faisabilité
- Élaboration de présentations spécifiques au client, dans le respect des standards du groupe
- Implémentation de portefeuilles tests chez le client
- Présentation de produits lors de manifestations

Job description

Owner : Sandra Scius

Diffusion : FOXROAD
Document confidentiel

Date :01/10/2008