



<https://latribunelibre.com/emploi/avant-vente-microsoft-f-h>

Avant-Vente Microsoft F/H

Description

La mission principale de l'Avant-Vente Licensing Microsoft est d'apporter les compétences techniques nécessaires à la construction d'offres commerciales sur son domaine d'expertise Microsoft.

Il qualifie les sollicitations et élabore les réponses en collaboration avec les équipes commerciales en apportant sa contribution technique, rédactionnelle et financière.

Il assure la mise en oeuvre en passant par l'élaboration de la solution Licensing jusqu'à la « livraison » dans les consoles Microsoft.

TACHES PRINCIPALES

Accompagnement commercial

- Accompagne la force commerciale pour générer, identifier et qualifier de nouveaux projets dans son domaine d'expertise
- Effectue les présentations produits et l'accompagnement à la prise en mains des consoles Microsoft
- Elabore les réponses en apportant sa contribution technique, rédactionnelle et financière dans son domaine d'expertise
- Propose les éléments différenciateurs permettant d'apporter une réponse se démarquant de la concurrence
- Travaille en collaboration avec l'équipe commerciale pour construire la réponse finale
- Participe aux soutenances
- Veille au respect des engagements pris par la société dans le cadre des offres réalisées et s'assure de la bonne exécution du projet

Organisme employeur

Econocom

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
D'ORDINATEURS,
D'ÉQUIPEMENTS
INFORMATIQUES
PÉRIPHÉRIQUES ET DE
LOGICIELS

Lieu du poste

92062, PUTEAUX, PUTEAUX,
France

Date de publication

7 octobre 2025 à 15:09

Valide jusqu'au

06.11.2025

Suivi contractuel et administratif

- Assure la rédaction, la mise en oeuvre et la gestion des contrats Microsoft dans les différentes consoles
- Gère de façon proactive les renouvellements des contrats et services
- Passe les commandes d'achat dans les différents outils et contrôle les saisies de commande
- Assiste la comptabilité dans le lettrage des factures

Relation éditeurs et partenaires

- Représente le contact privilégié des partenaires dans son domaine d'expertise
- Elabore les solutions Licensing et contractuelles avec les partenaires dans le respect des règles de compliance
- Suit les formations proposées par les partenaires, et passe les certifications exigées par le métier
- Répond aux exigences de partenariat ou de co-financement partenaire

Veille technologique et économique

- Assure une veille technologique sur les évolutions du marché
- Réalise un suivi économique et technologique des solutions concurrentes
- Participe aux événements professionnels susceptibles d'enrichir sa connaissance du marché

Suivi activité

- Répond à ses obligations de reporting et de suivi des affaires permettant d'apprécier sa contribution au résultat
- Veille au respect des engagements pris par la société dans le cadre des offres réalisées

Des missions complémentaires peuvent être confiées à l'Avant-Vente.

Qualifications

Niveau d'études Bac + 3 minimum

Pratique de l'Anglais est un plus dans l'environnement Microsoft

Expérience de minimum 2 ans dans un poste similaire.

Compétences métiers

- Construction technique et rédactionnelle d'une proposition commerciale
- Relation clients et partenaires
- Maîtrise de l'environnement Microsoft
- Outils bureautiques : Suite office et particulièrement Excel
- Technique de vente

Qualités requises

- Esprit de synthèse et d'analyse
- Curiosité et intérêt technologique
- Travail d'équipe
- Réactivité

- Rigueur
- Qualité d'organisation et gestion des priorités