



<https://latribunelibre.com/emploi/consultant-avant-vente-infrastructure-glisy-80-ou-sainghin-59-f-h>

Consultant avant-vente infrastructure – Glisy (80) ou Sainghin (59) F/H

Description

ENEZ RELEVER LE CHALLENGE !

Etre **Consultant avant-vente infrastructure (F/H)** chez KONICA MINOLTA, c'est :

- Intégrer une **équipe de 10 personnes** et être rattaché à notre Responsable Avant-Ventes IT au sein de notre Direction Services,
- Rejoindre notre BU IT au sein de notre **agence de Glisy (80) ou Sainghin-en-Mélantois (59) (possibilité de travailler depuis notre agence du Nord avec 1 à 2 jours de déplacements par semaine sur Glisy 80).**
- Travailler sur un poste qui conjugue **tout autant l'expertise technique que le relationnel clients,**
- Avoir plusieurs expertises complexes (hyperconvergence, sécurité, firewall, stockage etc.) pour accompagner notre force de vente et nos Ingénieurs Technico-Commerciaux,
- Etre promoteur d'une offre qui regroupe matériels, logiciels et services IT sur nos solutions (serveurs, virtualisation, stockage, sécurité, sauvegarde, réseau, O365. Prendre part au déploiement, à l'installation des solutions, à la rédaction du dossier d'architecture technique et à la phase de recette.
- **Travailler avec nos partenaires : Microsoft, Dell, HPE, VMware, Sophos, Palo Alto, VEEAM, Acronis,**
- Se déplacer régulièrement chez nos clients (jusqu'à 4-5 fois / semaine), et ponctuellement au niveau national.

Chez nous, en votre qualité de **Consultant avant-vente infrastructure (F/H)**, vous :

- Apporter une expertise à haute valeur ajoutée par l'évaluation des besoins clients, et proposer des solutions et des services adaptés,
- Assurer une veille technologique sur son domaine de compétence,
- Accompagner la force de vente IT les Ingénieurs Technico-Commerciaux (avant-vente), dans les recommandations, la définition de l'architecture technique (en cohérence avec la stratégie du client et le catalogue de la Société), et dans l'élaboration des offres aux clients,
- Accompagner la force de vente IT et les Ingénieurs Technico-Commerciaux (avant-vente) dans la conception des réponses technico fonctionnelles en répondant aux problématiques du client,
- Aider à la définition de l'architecture technique des systèmes d'informations complexes et aide à la réalisation du chiffrage financier,
- Etre le relais entre la phase de vente et la phase de delivery et en ce sens, être garant de la bonne applicabilité sur le terrain de la solution conçue et être support durant les phases de mise en place opérationnelle chez le client,

Organisme employeur

KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE DÉTAIL
D'ORDINATEURS, D'UNITÉS
PÉRIPHÉRIQUES ET DE
LOGICIELS EN MAGASIN
SPÉCIALISÉ

Lieu du poste

59523, SAINGHIN EN
MELANTOIS, SAINGHIN EN
MELANTOIS, France

Date de publication

13 janvier 2026 à 18:03

Valide jusqu'au

12.02.2026

- Porter et promouvoir la réponse technique auprès du client final, en soutenance, en support du commerce et de l'Ingénieur Technico-Commercial,
- Assurer la transmission des informations auprès des équipes Delivery leur permettant de délivrer les prestations (rédaction de livrables / dossiers techniques avant-vente),
- Etre en relation avec nos partenaires et grossistes dans la phase de conception pour la définition et la validation des solutions techniques et pour obtenir des cotations optimisées auprès de ses tiers,
- Mener des actions de formation et d'acculturation auprès de la force de vente de la Direction Régionale.

Qualifications

PARLONS DE VOUS :

Vous évoluez en tant que **Consultant avant-vente infrastructure depuis minimum 5 ans** et l'environnement technique suivant vous parle :

- **Vous êtes idéalement certifié Dell Technologies ou/et HPE (Hewlett Packard Enterprise),**
- Connaissance de l'environnement MICROSOFT : Windows Server, M365, Azure,
- Virtualisation : Hyper V, VMware
- Sauvegarde : VEEAM, Acronis,
- Firewall Sophos, Palo Alto,
- Antivirus Trend, Sophos et Palo Alto.

Vous avez une appétence pour les technologies de notre catalogue, vous aimez accompagner les clients et les commerciaux sur des projets diversifiés ? De plus, votre aisance relationnelle et vos capacités rédactionnelles ne sont plus à prouver ? Alors il est temps de faire connaissance, nous attendons votre candidature. Ensemble, nous avons tant de choses à accomplir !

REJOIGNEZ NOUS !

Votre rémunération est à convenir selon votre expérience et sera sur une **base fixe sur 12 mois + une part variable**. A cela s'ajoute :

- **Un véhicule de fonction, carte, badge télépéage,**
- **Un plan de rémunération variable attractif déplafonné,**
- **Jusqu'à 12 jours de RTT / an** (dont 4 à l'initiative de l'employeur),
- **Un CSE dynamique** (billetterie : cinéma, parcs d'attraction, zoo, concerts etc.), locations de vacances avantageuses etc. A partir de 6 mois d'ancienneté,
- **Tickets restaurant (9,25€/jour),**
- **Une plateforme d'e-learning KOKOROE en accès libre et gratuite**, proposant des modules de formations de courtes durées (15-20 min) sur différentes thématiques (Excel, l'IA, le management et le leadership, la diversité et l'inclusion, la collaboration etc.),
- **Plusieurs dispositifs d'épargne** : Plan Epargne Retraite PERECO (PER) / Plan Epargne Entreprise (PEE) / Compte Epargne Temps (CET),

– 2 jours offerts / an pour des actions RSE dans l'association de votre choix