



PRÉSENTATION MÉTIER

Chef de Projets Techniques / DP

19/10/2023

Jamila ABDOUNE

Polytech Lille



PRÉSENTATION DU DOMAINE MÉTIER

- Le Directeur de projet, garant de l'enjeu stratégique du projet
- Il dirige le projet. Ainsi, il définit les objectifs, détermine les moyens humains et garantit le budget alloué. Le Directeur de projet communique et anime les équipes autour de ce projet.
- Il est chargé de coordonner les travaux de la maîtrise d'ouvrage et de la maîtrise d'œuvre. C'est en ce sens qu'il se distingue du chef de projet qui, en général, n'a en charge que la partie « réalisation » au sens large (MOE) d'un projet.



FORMATION INITIALE

- Master 5
- Ecoles d'ingénieurs (Techniques, affaires ...)



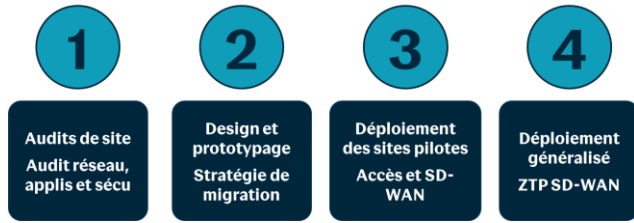
PARCOURS PROFESSIONNEL

- Débutant
- Expériences en tant que CDP ou Relation clients (solutions techniques) chez Intégrateurs, ESN, opérateurs, éditeurs de solutions clients dans des fonctions d'ingénieur techniques, supports, ou idéalement



RÔLES ET FONCTIONS DANS LE MÉTIER

Gouvernance et direction de projet vous offrant les moyens de **piloter, contrôler et sécuriser** le projet



Directeur de Projet



Réunion de lancement

- Présentation de vos interlocuteurs, rôles et responsabilités
- Rappel du périmètre, Partage des enjeux, priorités, contraintes clients
- Partage du planning prévisionnel
- Identification des risques
- Identification des actions

Comité Projet (bi-mensuel)

- Rapports d'avancement
- Date et programmation des interventions,
- Ordonnancement et coordination des tâches
- Suivi des actions
- Suivi des Risques
- Arbitrages / Stratégie / Décisions ...

Reporting (Hebdomadaire)

- Etat d'avancement, tableau de bord projet

Réunion de clôture

- Bilan sur les réalisations du projet
- Réussites et axes d'amélioration
- Etat des actions restantes à suivre
- Transfert à l'exploitation
- Transfert de compétences à l'équipe IT

La fréquence des comités est ajustée en fonction des besoins du client

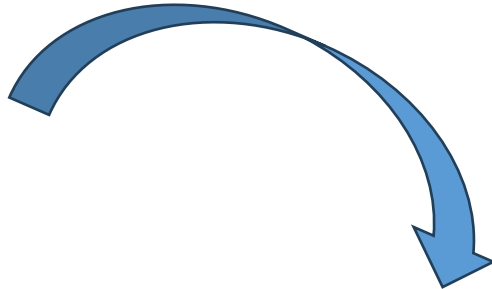
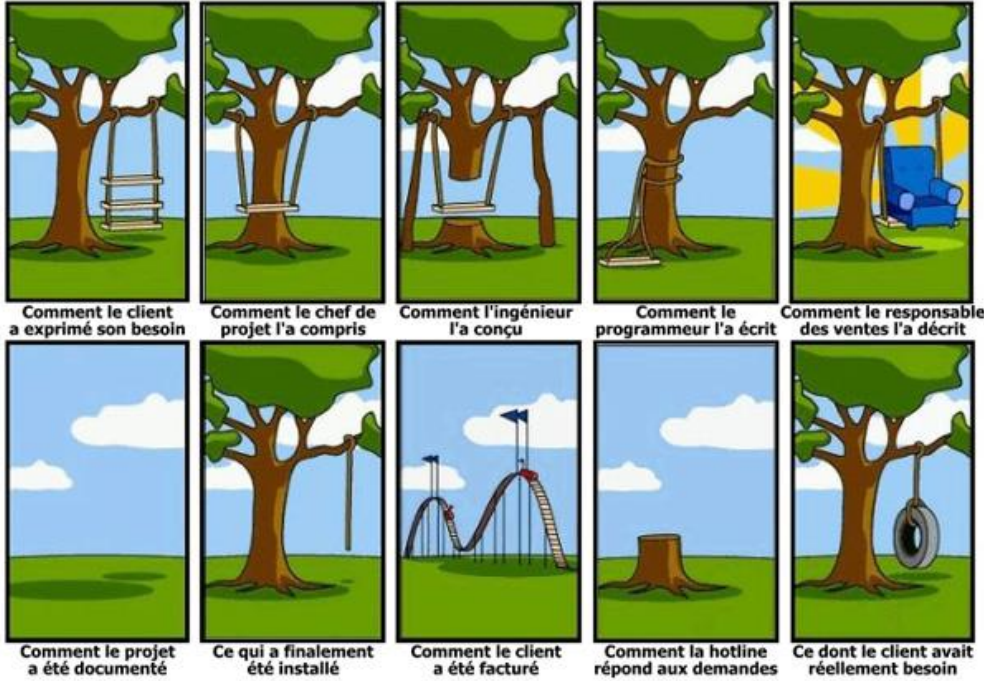
APTITUDES TECHNIQUES ET COMPORTEMENTALES POUR LE POSTE

- Analyse des besoins.
- Gestion de **projet**.
- Animation de réunions et capacités de rédaction.
- Gestion du stress.
- Evaluation des membres de l'équipe (savoir définir des objectifs et les suivre)
- Animation et motivation d'une équipe.
- Capacité d'écoute, aisance relationnelle, expression écrite & orale



VISION DU MÉTIER ÉTUDIANT / VIE PROFESSIONNELLE

GOAL →



QU'APPORTE LE MÉTIER ?

- Planification
- Organisation
- Communication
- Leadership
- Résolution de problèmes



QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU MÉTIER ?

GOAL



- Manager opérations
- Consultant Avant-Vente
- Responsable de programmes



QUESTIONS /
RÉPONSES



Perspectives d'évolution :

- *Responsable opérationnel de comptes*
ou
- *Consultant Avant Vente*



PRÉSENTATION MÉTIER

Responsable opérationnel de comptes

19/10/2023

Jamila ABDOUNE

Polytech Lille



PRÉSENTATION DU DOMAINE MÉTIER

- Le Responsable Opérationnel de Compte (ROC) assure une prestation technique et organisationnelle, d'accompagnement, de suivi, et de conseil, auprès de chaque client en Infogérance qui a souscrit à cette offre.
- La souscription à l'offre ROC intègre la tenue d'un rapport d'exploitation remis au client, tous les mois ou de manière trimestrielle.
- Le ROC intègre une fonction de conseil. Il aide chaque client, à mieux gérer sa consommation, sa sécurité, ses performances, et à étudier ses nouveaux projets. Il propose des nouveautés et améliorations, et réalise les différentes démarches nécessaires auprès de fournisseurs notamment.
- Le ROC a une vision d'ensemble de l'intégralité de l'environnement et est à même de répondre ou de trouver les solutions dont vous avez besoin.



FORMATION INITIALE

- Master 5
- Ecoles d'ingénieurs (Techniques, affaires ...)



PARCOURS PROFESSIONNEL

- Débutant
- Expériences en tant que CDP ou Relation clients (solutions techniques) chez Intégrateurs, ESN, opérateurs, éditeurs de solutions clients dans des fonctions d'ingénieur techniques, supports, ou idéalement



APTITUDES TECHNIQUES ET COMPORTEMENTALES POUR LE POSTE

- Un très bon sens du service client et d'excellentes qualités relationnelles (interne/ externe) sont nécessaires en raison de la multiplicité des interlocuteurs et de leur diversité en termes de profils et de niveaux hiérarchiques.
- Des qualités relationnelles fortes.
- Doit être un négociateur convaincant.
- Maîtrise des aspects techniques.
- Une ouverture d'esprit et à l'écoute.



VISION DU MÉTIER ÉTUDIANT / VIE PROFESSIONNELLE



Le Responsable opérationnel de comptes, c'est le milieu de l'entre jeu entre le commerce l'AVV, le directeur de projet et le client

Quel est le rôle du Centre au rugby ?

Les centres : en fonction de leur proximité avec l'ouvreur, ils essaient de perforer la défense adverse en combinant technique, rapidité et puissance, ou de fixer leurs adversaires pour servir les trois-quarts aile.



QU'APPORTE LE MÉTIER ?

Connaissance de l'organisation de l'entreprise, les différents services et leurs processus et du secteur de l'entreprise

- Développe un très bon sens des responsabilités
- Management des ressources autour du projet
- Développe un sens de l'organisation et du sens des priorités pour prendre les bonnes décisions au bon moment ;
- Permet de disposer d'une bonne vision stratégique afin de pouvoir améliorer les performances de son service ;
- Renforce son aisance dans ses relations puisqu'il est régulièrement en contact avec de nombreuses personnes.



QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU MÉTIER ?

GOAL



- Spécialistes solutions
- Ingénieur d'affaires
- Manager



QUESTIONS /
RÉPONSES



PRÉSENTATION MÉTIER

Ingénieur Avant-Vente

19/10/2023

Fabien LEROUGE
IMT LILLE



PRÉSENTATION DU DOMAINE MÉTIER

Devenir Consultant avant-vente, c'est travailler en amont avec les prospects, pour proposer les outils adéquats aux commerciaux et aux équipes de vente afin de les aider à convaincre dans leurs ventes et négociations.



FORMATION INITIALE

- Master 5
- Ecoles d'Ingénieurs



PARCOURS PROFESSIONNEL

- Débutant
- Expériences en tant qu'ingénieur réalisations, architectes, ..., chez Intégrateurs, ESN, opérateurs, éditeurs de solutions clients dans des fonctions d'ingénieur techniques, supports, ou idéalement



RÔLES ET FONCTIONS DANS LE MÉTIER

- Le Consultant avant-vente fournit un appui technique aux commerciaux pour les aider lors des différentes phases du processus de vente (prototype, démonstration, etc.). Il assure une veille technologique et économique, aborde des maquettes de solution comme un visuel client plus percutant et analyse les besoins du prospect pour proposer la solution la mieux adaptée. Il aide le client à exprimer ses besoins, les recueille et les analyse. Ainsi, il définit les périmètres fonctionnels lui permettant de rédiger le cahier de recette et de contrôler son respect.
- Support aux équipes de vente : Il contribue à la réponse aux appels d'offres sur la partie technique, et vient en soutien pour réaliser des démonstrations de vente où il argumente l'offre et ses choix devant le client. Il rassure la clientèle sur la pertinence de la solution proposée. Il accompagne le commercial et rédige un support lors des différentes phases de vente. Il supervise le démarrage de la réalisation du projet et son suivi.



APTITUDES TECHNIQUES ET COMPORTEMENTALES POUR LE POSTE

Compétences commerciales et techniques

- Communication efficace et positive (orale et écrite)
- Maîtrise des techniques de vente (conduite d'entretien, découverte)
- Capacité à s'adapter dans un environnement évoluant rapidement et multi technologies (Mitel, Cisco, Fortinet, etc.)
- De manière transverse, l'Ingénieur Avant-Vente a également en charge d'animer les forces de vente par des présentations techniques, de promouvoir le développement des services au sein de l'entreprise et de participer à l'élaboration de nouveaux services

Analyse et esprit de
synthèse

Organisation

Être force de
proposition

Adaptabilité



QU'APPORTE LE MÉTIER ?

- Connaissances marché
- Connaissances solutions
- Relationnel
- Assertivité



QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU MÉTIER ?

GOAL



- Directeur technique
- Spécialistes solutions
- Ingénieur d'affaires
- Manager Avant Ventes





QUESTIONS /
RÉPONSES