

Définition de poste

Chargé d'études techniques avant-vente et réalisation en dématérialisation de processus métiers (NUMERISATION, BPO, SERVICES EN LIGNES)

Groupe Puce & Plume, qui sommes-nous ?

Puce & Plume apporte des solutions et des services pour aider ses clients à valoriser leurs données :

- Puce & Plume est intégrateur de solutions informatiques complexes pour simplifier et automatiser les traitements des données de ses clients (Services en ligne, Webservices, workflow), pour partager et sauvegarder leurs datas (GED) et (SAE) ;
- Puce & Plume offre des prestations de services pour dématérialiser leurs documents ou pour optimiser leurs processus documentaires : numérisation, reconnaissance optique et sémantique, indexation, externalisation de back-office, automatisation et optimisation de traitements de documents / données (flux ou stock de courriers entrants, de factures, de dossiers techniques, ...).
- maîtrisant toutes les étapes de la chaîne de valorisation des données patrimoniales, Puce & Plume accompagne aussi des Musées, des Bibliothèques, des Collectivités publiques, des Centres de recherche pour diffuser et conserver leurs documents anciens, fragiles, précieux grâce à ses expertises en numérisation patrimoniale, en traitement et enrichissement de métadonnées (catalogage et indexation) et en ingénierie informatique (structuration de fichiers, conversion de formats, base de données, moteur de recherches, échanges de données, etc.).

Puce & Plume est apprécié de ses clients pour son sens du service, sa fiabilité et son agilité. En 5 ans, l'entreprise a triplé son activité et réalise un chiffre d'affaires de plus de 3 millions d'euros avec plus d'une trentaine de collaborateurs permanents.

Nous lançons désormais une nouvelle étape de progression articulée sur la structuration, d'une part de notre force de communication et de prospection, et d'autre part sur la consolidation de nos capacités de production.

Dans cet esprit, nous renforçons nos équipes et leur encadrement en organisant différents recrutements dont celui de Chargé d'études, pour obtenir et mettre en place les projets de nos clients.

1 Les missions du chargé d'études et avant-vente

Dans le cadre de vos fonctions, vous êtes rattaché au Directeur Technique

Vous partagerez de façon autonome votre temps et vos ressources entre les missions suivantes :

Etudes Avant-Vente : Spécifier les besoins clients depuis le cahier des charges jusqu'à la mise en place de notre offre

- Analyser et comprendre les besoins et les enjeux du projet à partir du cahier des charges et en menant les études complémentaires auprès du client de façon à prendre en compte ses attentes et à anticiper les risques et aléas liés à leur exécution ;
- En relation avec notre direction technique et nos partenaires, élaborer une solution technologique pertinente pour le client en s'assurant de sa faisabilité et de sa rentabilité ;
- Rédiger les documents commerciaux et techniques permettant de convaincre le Client de l'intérêt de nos solutions, et permettant à nos équipes de développement et de production de réaliser les prestations.
- Soutenir techniquement notre Responsable d'affaires auprès du client, effectuer les démonstrations techniques et répondre aux questions techniques de façon à rassurer le client dans sa prise de décision.

Etudes Projets : Capitaliser sur la connaissance du projet acquise lors de l'avant-vente, en participant à la mise en œuvre et à la livraison de la solution

- Spécifier et concevoir les paramétrages projets en organisant et en animant, avec notre direction technique, les rencontres avec les équipes métiers et techniques du client ;
- Elaborer les tableaux de bord nécessaires au suivi quotidien de l'exécution du contrat, qui comporteront les indicateurs internes et externes appropriés (coûts, qualité, délais).
- Communiquer régulièrement sur l'avancée du projet, et sur l'évolution des risques et aléas encourus dans le cadre de son exécution.
- Veiller à la livraison des documents d'exécution dans les conditions de délai et de qualité exigées par le client.
- Organiser la réunion de lancement interne, et communiquer avec les équipes de Run sur les enjeux du projet.
- Elaborer et proposer régulièrement des situations de facturation représentatives de l'avancement du projet, et assurant le maintien d'une trésorerie positive.

En fin d'opération (ou phase), effectuer le retour d'expérience des projets

- Avec le client, et en relation avec le Directeur des Opérations, évaluer l'atteinte des objectifs du projet et identifier les bonnes pratiques et axes d'amélioration.
- En interne, et en relation avec le Directeur Technique et Industriel, synthétiser et communiquer sur les bonnes pratiques et axes d'amélioration.

2 Profil du candidat

De formation supérieure Ecole d'ingénieur, vous êtes capable de développer rapidement d'excellentes connaissances des process techniques dans le domaine d'activité de notre entreprise et vous disposez de qualités relationnelles éprouvées afin d'être à même d'interagir avec différents interlocuteurs internes et externes de façon à d'obtenir leur adhésion aux objectifs du projet.

Vous avez une réelle sensibilité à la gestion de projet dans ses dimensions techniques, budgétaires, et relationnelles.

En tant qu'interface technico-commerciale vis-à-vis des clients :

- Vous êtes un communicant rigoureux doté de capacités d'expression tant orales qu'écrites sur des supports traditionnels et digitaux.
- Votre sens du service et de l'écoute vous pousse à montrer de la réactivité et de l'adaptabilité.
- Votre capacité d'analyse et votre sens du leadership servira efficacement la réussite des projets dont vous avez la charge.
- Votre culture contractuelle et votre sensibilité financière assurent l'équilibre financier de votre activité.
- Vous devez savoir rédiger des offres techniques et commerciales.

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 années sur des projets de production de services en tant que responsable et/ou chargé d'études / d'affaires, ou dans le cadre d'activités de conseil. Vos expériences professionnelles vous ont amenés à gérer directement la relation technico-commerciale avec les décisionnaires clients.

Une certification de type PMI, et une expérience dans le domaine de la valorisation de données représentent des atouts importants.

Sensible aux aspects économiques, vous souhaitez vivement participer et vous investir dans le développement d'une PME, et restez force de proposition en vous inscrivant dans un schéma d'amélioration continue du développement industriel de l'entreprise.

Permis B nécessaire (déplacements occasionnels sur sites clients en Ile de France).

Salaire Brut annuel : fixe environ 45k€ selon expérience + variable au succès plafonné à 10K€.

Pour postuler :

recrutement@publication-idconnexion.com

*Il y a ceux qui disent qu'ils peuvent et ceux qui disent qu'ils ne peuvent pas.
En général, ils ont tous les deux raison.
Henry Ford*