



GLOBAZ SA développe et héberge des solutions IT critiques pour des **environnements exigeants** en Suisse : prévoyance, santé, industrie et administrations. Nos activités impliquent un haut niveau de **fiabilité**, de **sécurité**, de **qualité d'exécution** et de **responsabilité**. L'entreprise est engagée dans une transformation importante de son organisation et de son niveau d'exécution.

Dans un contexte de structuration de notre Customer Journey, nous recherchons un(e) :

Pre-Sales Engineer (100% - Le Noirmont)

Référent unique de la phase Promesse/Offre

GLOBAZ SA est engagée dans une transformation ambitieuse. Notre objectif n'est pas uniquement de développer des logiciels / des services et solutions IT performants. Notre ambition est de créer davantage de valeur pour nos clients en combinant : compréhension métier, excellence technologique, succès et expérience client, innovation et exécution.

Nous travaillons dans un environnement exigeant où les enjeux métiers, réglementaires et opérationnels sont critiques. Dans ce contexte, nous recherchons un Pre-Sales Engineer capable d'aller bien au-delà de la démonstration d'une solution.

Nous recherchons une personne capable de comprendre profondément les **besoins du client** (attentes, frictions, irritants), de construire une **vision crédible** de la **valeur attendue** et de contribuer à positionner GLOBAZ SA comme un partenaire stratégique.

Ton rôle

Tu as pour mission de **transformer une intention client** en une **promesse** claire, faisable, maîtrisée et créatrice de valeur, sans sur engagement implicite, **alignée sur les capacités** du Delivery Globaz, les **priorités produits** et les **enjeux de nos clients**.

Tu contribues à construire des décisions éclairées plutôt qu'à « pousser » des produits. Ce rôle n'est pas un support commercial administratif ou un expert technique isolé du business. Tu agis comme un Customer Value Architect, Strategic Advisor, Business Translator & Trusted Partner.

Tes responsabilités

Tu prends la responsabilité de référent unique de la phase Promesse / Offre avec les objectifs suivants :

Comprendre les enjeux métier du client :

- Développer une compréhension approfondie des processus métier, des enjeux opérationnels, des contraintes réglementaires, des risques et des attentes des utilisateurs
- Comprendre les causes réelles, le client n'achète pas une fonctionnalité mais une capacité, un résultat, une amélioration, une réduction de risque, un gain de performance

Construire et démontrer la valeur du client :

- Accompagner les clients dans l'évaluation des bénéfices attendus, des impacts opérationnels, des gains d'efficacité/d'efficience, des risques évités et des améliorations de qualité
- Construire des business cases crédibles – démontrer la valeur avant la technologie

Concevoir des solutions pertinentes :

- Traduire les besoins du client en solutions réalistes et cohérentes (simplifier la complexité, arbitrer intelligemment, challenger certaines demandes et identifier les dépendances)
- Rechercher la meilleure solution, pas la solution la plus complexe

Renforcer la qualité des décisions :

- Accompagner les clients, le Client Success Manager et les équipes internes
- Améliorer la qualité des décisions en apportant analyses, scénarios, recommandations argumentées et vision long terme

Contribution à l'évolution de GLOBAZ SA :

- Être source active d'innovation, d'amélioration et de réflexion stratégique
- Apporter des retours du terrain et contribuer à l'évolution des offres, des produits et services et des approches commerciales

Coordination interne et leadership transverse :

- Collaborer étroitement avec les différentes parties prenantes (Client Success Management, Delivery, Product et Communication) et exercer un leadership fondé sur l'expertise et la capacité à fédérer les acteurs autour d'une vision commune de l'offre

Ton profil

- Diplôme universitaire en commerce, marketing ou IT, ou titre jugé équivalent
- Expérience confirmée dans le Pre-Sales Engineering, la Business Analyse, le Product Management, le Client Success, l'IT Consulting ou la transformation digitale
- Expérience dans les assurances sociales, la santé, l'administration publique et avec des logiciels métiers complexes, constitue un avantage important
- Orientation client, tu raisones succès/expérience client
- Capacité à adopter une posture de partenaire stratégique
- Orientation résultat et impact ; fiabilité, exécution et capacité à délivrer
- Analyse et structuration ; structuration de problématiques complexes, identification des causes racines, construction de scénarios crédibles, formulation de recommandations solides
- Business Acumen ; compréhension des modèles opérationnels, des mécanismes de création de valeur, des enjeux économiques et des impacts organisationnels
- Leadership transverse et aisance relationnelle

Rejoins-nous maintenant et fais grandir tes ambitions

Si tu combines **curiosité intellectuelle, crédibilité, pragmatisme, influence et orientation résultats**, nous serons attentifs à ta candidature ! Comment nous mesurerons ton succès ? Après 90 jours, nous devrions observer une meilleure **qualité des opportunités engagées** et une meilleure **compréhension des besoins clients**, des propositions à plus forte **valeur ajoutée** et davantage de décisions fondées sur des **business cases solides**.

GLOBAZ SA, ton employeur idéal, découvre notre CV !

Montre-nous ta passion, nous nous réjouissons de recevoir ton dossier via JobUp. De notre côté, nous postulerons auprès de nos futurs talents et te partagerons notre CV GLOBAZ afin de te convaincre que nous sommes ton employeur idéal.