

VOIP Product Specialist

Function type: Freelance - Vast **Location:** Brussel
Duration: 12M+ **Reference:** 201807229

Description:

Je werkt binnen de ploeg Enterprise Fixed Voice als Product Specialist verantwoordelijk voor B2B VoIP diensten.

In deze product portfolio zitten verschillende VoIP oplossingen, specifiek ontwikkeld voor de grote bedrijven. Deze ontwikkelingen vormen de basis van een globaal programma om alle telefoniediensten over te schakelen op IP en het ondersteunen van de nationale glasvezel uitrol. Deze VoIP vormen ook de basis voor convergente aanbiedingen met Data diensten (Internet, Explore-MPLS), met Mobile (FMx), of met PBXen in on-site of Cloud versies. Je werkt dus als key-player van die strategische evoluties.

Jouw takenpakket:

Je volgt de marktevolutie van B2B VoIP oplossingen op, dit in samenwerking met je directe collega's, met marketing, met de verkooporganisatie en met de engineering/IT afdeling.

Je bepaalt mee de B2B toekomstvisie voor je product portfolio, dit gebaseerd op de evolutie van de klantenbehoeften en de markt.

Je kan deze visie in nieuwe oplossingen vertalen en formaliseren in duidelijke "business requirements" ter ontwikkeling en verbetering van jouw producten.

Je geeft ondersteuning aan de verkooporganisatie met jouw expertise. Dit gaat van technische ondersteuning in geval van vragen van klanten of verkopers, tot het ondersteunen van het bid team in grote RFP's.

Je vraagt en verdedigt de nodige budgetten om de productevoluties te kunnen realiseren. Je maakt de business case op voor nieuwe producten.

Je werkt de nodige projecten uit vanuit een technisch en financieel (business case) perspectief, dit vanaf project intake tot en met project lancering.

Je volgt de ontwikkeling van jouw producten samen met de project team op, met attentie op levering op tijd en in lijn met je requirements en business case assumptions.

Je houdt jouw product roadmap en product documentatie up-to-date. Je evangeliseert jouw product roadmap op alle niveaus intern maar ook extern indien nodig. Je voert product simplificaties uit waar nodig.

Je draagt bij tot de commerciële lancering van jouw producten. Je draagt ook bij tot het definiëren en realiseren van de opbrengst en marge van jouw product portfolio.

Vous travaillez au sein de l'équipe Enterprise Fixed Voice comme Product Specialist pour les services de Voix sur IP (VoIP). Dans ce portefeuille de produits, se trouvent plusieurs solutions VoIP développées spécifiquement pour les entreprises. Ces solutions forment la base d'un vaste programme de migration des services téléphoniques vers l'IP et du déploiement national de la fibre. Ces solutions VoIP sont également à la base d'offres convergentes incluant différents services data (Internet, Explore-MPLS), le mobile (FMx solutions), et les solutions PBX stand-alone ou Cloud-based. Vous serez donc un acteur principal de ces évolutions stratégiques.

Vos tâches :

Vous suivez l'évolution des services B2B VoIP en collaboration avec vos collègues directs, le marketing, les équipes commerciales et les équipes d'engineering/IT internes.

En vous basant sur l'évolution des besoins des clients et du marché, vous déterminez la vision B2B pour les services VoIP.

Vous êtes capable de traduire cette vision en de nouvelles solutions et de les formaliser en « requirements »

business clairs et précis, devant guider les développements et améliorations de vos produits.
Vous donnez du support envers les équipes commerciales en cas de questions des vendeurs ou des clients, et dans le cadre de cahiers de charges (RFP).
Vous demandez et défendez les budgets nécessaires afin de pouvoir assurer l'évolution de vos produits et Solutions. Vous établissez les business cases pour les nouveaux produits.
Vous suivez ensemble avec les équipes de projet le développement de vos produits, en veillant à assurer un timing de livraison et une adéquation avec vos requirements et les hypothèses de votre business case.
Vous êtes responsable de la définition et de la mise à jour de la roadmap et de la documentation liées à votre portefeuille de produits, ainsi que la présentation en interne et en externe si nécessaire. Vous simplifiez votre portefeuille de produits là où c'est nécessaire.
Vous contribuez au lancement commercial de vos produits et êtes responsable de la définition et de la réalisation du chiffre d'affaires et de la marge de votre portefeuille de produits.

Requirements:

Je hebt een brede interesse in en affiniteit voor de ontwikkelingen op het gebied van VoIP diensten. Je bent in staat conceptueel en innovatief te denken. Je volgt nauw de markt en de technologische evoluties van B2B VoIP, data en convergente diensten.

Je vindt het juiste evenwicht tussen marktbelangen en technische haalbaarheid, dit in goed overleg met zowel technische, operationele als commerciële collega's.

Je kan je technische kennis op een simpele manier overbrengen naar management en verkooporganisatie, ter ondersteuning van strategische beslissingen en klanten deals.

Je hebt sterke organisatorische vaardigheden, je bent stressbestendig en je bent in staat om prioriteiten te stellen en te multi-tasken.

Je bent communicatief en hebt sterke presentatie vaardigheden in het Frans of Nederlands en Engels.

Je bent een ondernemende teamplayer met een proactieve "can do" houding.

Je bent marktgericht: je denkt in termen van oplossingen.

Je neemt het initiatief, kan zelfstandig werken en bent snel mee in een nieuwe omgeving.

Je hebt een analytische en kritische geest.

Vous êtes vivement intéressé et avez des affinités dans le domaine des services de voix sur IP. Vous êtes créatif, conceptuel et innovant. Vous suivez les évolutions technologiques ainsi que le marché des services B2B en VoIP et services convergents associés.

Vous êtes capable de trouver un juste milieu entre vos demandes basées sur l'évolution des besoins du marché et la faisabilité technique, en concertation avec les collègues techniques, opérationnels et commerciaux.

Vous pouvez expliquer des matières techniques de manière simple à votre management ainsi qu'au collègues commerciaux, pour soutenir des décisions stratégiques et des deals client.

Vous possédez des compétences organisationnelles, résistez au stress, vous savez définir des priorités et gérer plusieurs tâches simultanément.

Vous êtes un bon communicateur, êtes capable d'effectuer des présentations en français ou néerlandais et en anglais.

Vous êtes un « team player » avec une attitude proactive « can do »

Vous êtes orienté « marché », vous pensez en termes de solutions.

Vous prenez des initiatives, pouvez fonctionner de façon autonome et apprenez rapidement.

•Vous avez un esprit analytique et critique.

Start: 2018-11-29 23:00:00