



Votre Mission :

Sous la responsabilité d'un Chef de Projet, vous êtes chargé(e) de :

- Prendre en compte et proposer des solutions pour faire évoluer les applications Salesforce de nos clients (ateliers fonctionnels)
- Paramétrer sur Salesforce (selon profils sur Sales Cloud, Service Cloud, Communities, CPQ, Pardot et/ou Field Service)
- Traduire les besoins fonctionnels CRM de nos clients et rédiger des spécifications Salesforce (Business Analyst) à destination des équipes Ohana de développement / paramétrage / intégration
- Participer à certaines avant-ventes Salesforce : maquettes, prototypes, POC
- Former nos clients à l'utilisation et/ou l'administration fonctionnelle sur Salesforce
- Maintenir et développer votre compétence via les outils de formation Salesforce (Trailhead) ainsi que les certifications associées

Votre Profil / Vos Compétences :

- Vous possédez de solides compétences en modélisation de base de données (tables, champs, relations...) et en modélisation de traitements (process, workflows)
- Vous avez une bonne compréhension de la dimension business liée à l'utilisation de Salesforce pour une entreprise
- Vous êtes attiré(e) par l'innovation technologique (Cloud, smartphones, tablettes...)
- Niveau d'études : bac+4/5. Cours SI ou commerce/marketing avec une compétence Système d'Informations
- Langues : français courant ; anglais très bon niveau
- Expérience globale CRM : supérieure à 3 ans idéalement
- Expertise Salesforce : supérieure à 1 an idéalement, si possible validée par une certification « Consultant »

Qui sommes-nous ?

Filiale du Groupe Quanteam (700 collaborateurs, 80M€ CA et présence à l'Internationale), Ohana est un cabinet de conseil spécialisé dans la gestion de la relation client et Intégrateur partenaire Salesforce.

Vous aurez la possibilité de participer à des projets innovants ou stratégiques, au cœur de la transformation digitale de nos clients.

Nous accompagnons nos clients de tous secteurs sur toute la chaîne de valeur autour du marketing, l'efficacité commerciale et le service client jusqu'à l'implémentation des Clouds Salesforce.