

Poste : Ingénieur Avant-vente (H/F)

Intégrez une entreprise innovante...

Depuis 1974, nous concevons et fabriquons des systèmes de synchronisation horaires ainsi que des afficheurs de communication à affichage dynamique vendus dans le monde entier.

Notre équipe compte 85 personnes, sa Direction est familiale et elle basée à La Mure sur le plateau Matheysin (38-Isère).

GORGY TIMING est certifiée ISO 9001 pour son management de la qualité et ISO 14001 pour l'environnement.

Tout connaître sur notre entreprise : www.gorgy-timing.fr

MISSIONS :

Après une période de formation sur nos solutions, vous intégrez et prenez en charge la gestion de l'avant-vente. Vous avez un rôle charnière entre le Bureau d'Études, le Service Commercial et le service support.

Vous avez 3 missions principales :

1/ Analyse des besoins clients et accompagnement des commerciaux :

- ✓ Analyser les demandes clients et proposer les solutions les mieux adaptées dans les 3 « domaines d'activité stratégiques » de la société.
- ✓ Chiffrer les projets et produits après analyse de la demande et si nécessaire provoquer des points techniques avec l'équipe du Bureau d'Études, puis transmettre l'information à disposition des commerciaux.
- ✓ Suivre la bonne exécution des projets clients.
- ✓ Accompagner les commerciaux en France et à l'international.
- ✓ Faire évoluer la documentation produits (Fiches techniques, Modes d'emplois, bulletins techniques, etc...).
- ✓ Être l'interface privilégiée des commerciaux pour les questions techniques.

2/ Liens avec le Service Après-Vente

- ✓ Coordonner et assurer que les formations (internes à destination de nos collaborateurs et externes à destination de nos clients) soit réalisées dans les règles. Soit en assurant la formation en direct soit en sollicitant les compétences ad hoc dans la société.
- ✓ Coordonner et assurer le bon déroulement des « Factory Acceptance Tests » et des « Site Acceptance Tests » sur site en France et à l'international.

3/ Liens avec les autres services

- ✓ Marketing : Participer à l'innovation, à la conception et au développement de nouveaux produits et services.
- ✓ Tests et validations : S'assurer du contrôle de la qualité des produits et des développements en fin de conception lorsqu'elle est issue d'une demande du process avant-vente.
- ✓ Communication : Consolider la base de connaissance et d'information pour nos clients et commerciaux.

Vous avez des compétences :

- Techniques et commerciales de produits alliant, électronique, logiciel et mécanique (Connaissance des couches réseau et des protocoles type Wifi, Ethernet, TCP/IP/UDP...)
- Vous devrez mettre en œuvre une approche d'écoute et de conseil pour construire une réponse adaptée au besoin des clients.
- Vous savez rédiger de la documentation et des cahiers des charges.
- Vous savez définir et suivre des indicateurs

Vos qualités :

- Avoir le sens des priorités
- Avoir le sens du contact et du service
- Bon relationnel et faire preuve de pédagogie
- S'engager sur la qualité
- Autonomie et prise d'initiative
- Être force de proposition
- Être rigoureux
- Aimer travailler en équipe
- Capacité à évoluer et se former
- Être curieux

SPECIFICITES DU POSTE :

Avoir une très bonne maîtrise de l'anglais (écrit et parlé).

Déplacements en France et à l'étranger (être mobile).

Représenter l'entreprise chez les clients et lors d'évènements professionnels (salons, séminaires...).

FORMATION :

BAC +3/4,
Permis B exigé

EXPERIENCE :

Minimum 10 ans.

REMUNERATION :

En fonction de votre niveau de compétence et de
votre expérience.
34-40000 € bruts/an

LIEU DE TRAVAIL :

La Mure d'Isère (38350)

Contact :

Service des Ressources Humaines

emploi@gorgy-timing.fr

Tél. : 04 76 30 48 20 – Fax : 04 76 30 85 33