



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-avant-vente-gtb-cvc-hvac-f-h>

Ingénieur avant vente GTB/CVC/HVAC F/H

Description

Afin de couvrir la moitié Sud de la France, Honeywell Building Automation recherche un/une Ingénieur avant ventes HVAC/CVC/GTB

Finalité de l'emploi :

- L'Ingénieur commercial application systèmes fournit un soutien aux ventes avant et après la vente pour les solutions avancées et spécifiques.
- Il/elle aide et soutient le service prescription concernant les développements des produits, ainsi que le service certification pour les obtentions et le maintien des certifications (potentiellement spécificité business).

Relations de travail :

- Interaction avec les clients interne et externe
- Equipes de vente
- Comités de normalisation
- Instituts de certification régionaux et autorités de protection civile
- Fournisseurs tiers régionaux
- Chiffeur(se) (Offering Manager)
- Customer Marketing
- Support technique
- R&D (Recherche & Développement)
- Département Qualité

Descriptions des activités significatives :

- Assister, environner ou réaliser des essais et tests nécessaires permettant le bon fonctionnement des produits
- Aider à la définition et soutenir la stratégie d'entreprise en lien avec les directeurs commerciaux concernant la gamme de solutions spécifiques
- Suivre les évolutions du marché : ventes, innovations technologiques, tendances de consommation
- Étudier le positionnement et les performances des produits spécifiques de l'entreprise sur son marché
- Etudier les besoins des clients en vue de pouvoir proposer la solution la plus adaptée
- Développer des contacts commerciaux de haut niveau par la fidélisation des clients existants et la prospection de nouveaux clients
- Gérer et soutenir les installations pilotes, en coordonnant les activités d'installation avec divers groupes de soutien

Organisme employeur

HONEYWELL

Type de poste

Temps plein

Secteur

RÉPARATION DE MATÉRIELS
ÉLECTRONIQUES ET OPTIQUES

Lieu du poste

69290, ST PRIEST, ST PRIEST,
France

Date de publication

2 octobre 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

01.11.2024

internes et externes, en traitant et en soulevant rapidement tout problème technique

- Conclure des partenariats industriels avec des partenaires ou des sous-traitants en lien avec le développement de la stratégie d'entreprise

- Assurer les formations des solutions spécifiques auprès des partenaires de l'entreprise, en fonction de la ligne de produits business

produits business

Responsabilités exercées et latitude d'action :

- Assumer la responsabilité de l'intégrité des données dans le système de gestion et de suivi des ventes (CRM)

- Fournir une assistance technique principale avant et après la vente

- Former les partenaires du Business, en fonction de la ligne de produits business

- S'assurer que les représentants commerciaux désignés comprennent les caractéristiques et les fonctions de chaque produit et solution

- Tenir à jour le système de gestion et suivi des ventes (CRM) avec toutes les activités liées aux ventes, y compris les

projets, le profil technique, les visites des clients et les plans de compte

- Fournir le soutien au commerce en pré et post vente

- Soutenir les équipes de développement de produits en cohérence avec la stratégie globale de l'entreprise

Qualifications

Connaissances professionnelles spécifiques :

- Expérience et/ou aptitude commerciale afin de suggérer de nouvelles technologies et/ou proposer différentes approches de conception permettant plus de ventes de produits

- Expérience en formation requise

- Expertise technique produits

- Connaissances approfondies du milieu de certification

- Expérience du travail dans une organisation matricielle et multinationale

- Avoir de solides compétences de présentation et de gestion de projets

- Connaissances et maîtrise des exigences qualités en milieu industriel et tertiaire

- Anglais courant

- Autres langues souhaitées

- Maîtrise parfaite des logiciels standards