

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL - CHEF DE PROJET (H/F)

FONCTION

1. Business management :

- Gérer un portefeuille de clients en termes d'analyse de leurs besoins et de promotion des produits de l'entreprise.
- Analyser le cahier des charges, dimensionner les solutions techniques conformément aux spécificités demandées.
- Constituer, présenter et défendre les offres tant d'un point de vue technique que commercial.
- Analyser et négocier les contrats en collaboration avec le département juridique.
- Assurer l'interface entre les clients et les départements administratif et juridique de l'entreprise (contrats, garanties bancaires, factures, ...).

2. Project Management :

- Assurer l'interface avec le client d'un point de vue commercial avec les départements administratif et juridique : contrat, garanties bancaires, factures, ...
- Assurer l'interface avec le client d'un point de vue technique avec les différents départements techniques de la société : le bureau d'études, la fabrication, le département des essais.
- Visiter et recevoir les clients pour les réunions techniques.
- Suivre les projets depuis leur initiation jusqu'à leur finalisation (milestones, budget, qualité, risques, ...). S'assurer de la satisfaction du client jusqu'à la finalisation du projet.

• PROFIL

- **INGENIEUR CIVIL ou INDUSTRIEL** à orientation **électrique ou électromécanique**.
- Connaissance indispensable de **l'anglais**. La maîtrise de l'allemand est un sérieux atout.
- Intéressé par une fonction à l'international induisant des **déplacements planifiés dans le monde entier** à raison d'une semaine tous les 2 mois et enthousiaste à l'idée de voyager. Aisance relationnelle permettant une approche assurée des clients.
- Sens commercial et technique - Sens de l'initiative et orienté solution. Débrouillard et proactif. Autonome, flexible et rigoureux. Orienté solution