

**IEM POWER SYSTEMS SA**  
**recrute un/une**

**Sales Support Engineer**

**Fonction :**

**" Sales Support Engineer "**

**Tâches :**

- Tâches principales :
  - Support technique à la vente de produits et de solutions UPS
  - Assistance technique aux forces commerciales
  - Participation à la remise d'offres
- Tâches annexes :
  - Formation des ressources commerciales internes et externes
  - Support technique aux actions commerciales en Belgique et occasionnellement à l'étranger

**Exemples concrets de tâches :**

- Support technico-commercial :
  - Le Sales Support Engineer (SSE) fait partie de l'équipe Engineering mais sa mission principale est le support aux Ventes
  - Il est le relais interne des forces commerciales qui se trouvent sur le terrain, dans le monde entier
  - Il dispose d'une excellente compréhension technique générale des produits (aspects électriques, mécaniques, fonctionnels...), sans pour autant être expert dans un domaine particulier
  - Il est ainsi capable de répondre rapidement à la plupart des questions posées par les clients
  - Pour les aspects plus pointus, il fait appel aux experts techniques et coordonne la préparation d'une réponse
  - Il garde à l'esprit l'objectif d'apporter une solution répondant aux besoins du client, tant d'un point de vue technique que commercial
- Dans le cadre des remises d'offres :
  - Le SSE étudie, en collaboration avec la Sales Manager, la demande du client, les spécifications et éventuellement le cahier des charges
  - Il sélectionne les produits et options permettant d'y satisfaire
  - En cas de demande spécifique, il coordonne l'étude d'une solution, en collaboration avec l'équipe Engineering et les fournisseurs
  - Il estime le prix et les délais en accord avec la Production

- Il prépare le package de documents techniques qui sera joint à l'offre commerciale rédigée par le Sales Manager
- Progressivement, il participe à l'amélioration des outils (documents, modèles, outils de calcul...), de manière à rendre la remise d'offres de plus en plus efficace et précise.
- Formations :
  - La formation des forces commerciales internes (Sales Managers) et externes (Distributeurs) est un élément primordial dans le support à la vente de produits haute technologie comme les UPS
  - Le SSE organise et assure personnellement une partie de ces formations
- Visites :
  - Lors des visites de clients en nos établissements, le SSE est le relais interne du Sales Manager. Il coordonne la bonne organisation de la visite, des présentations techniques et des démonstrations éventuelles
- Assistance à l'étranger :

Occasionnellement, le SSE se déplace à l'étranger pour apporter un support technique aux forces commerciales. Il peut s'agir d'une visite chez un client, de l'étude d'un projet spécifique, de la participation à une foire commerciale, etc.

**Profil :**

- Général :
  - Ingénieur Industriel ou Civil, électricien ou électromécanicien
  - Passionné par la technologie : la fonction est technique
  - Doté d'un bon sens commercial : la fonction est centrée sur la réponse aux clients, dans une optique de ventes
- Musts :
  - Bonnes connaissances générales en électricité et mécanique
  - Très bonne connaissance de l'anglais
  - Bon contact humain : la fonction implique de nombreux contacts, internes et externes, avec des personnes de cultures variées
  - Disponible : la fonction demande généralement des réponses rapides
  - Accepte une certaine disponibilité des horaires en cas de besoin
  - Accepte de voyager occasionnellement
- Plus :
  - Expérience dans le domaine des UPS, des groupes électrogènes ou de l'électricité en général
  - Expérience dans une fonction technico-commerciale

Les lettres de candidature (CV et lettre de motivation) sont à adresser simultanément aux personnes suivantes :

IEM POWER SYSTEMS SA  
Cour Lemaire 16  
4651 – BATTICE :

- M. Jean-Marc ELOY, Administrateur
  - Mail : [jean-marc.elay@iemps.eu](mailto:jean-marc.elay@iemps.eu)
  - Direct : 087/32.40.51

et

- Mme Michèle MAGNEE, Administrateur
  - Mail : [michele.magnee@iemps.eu](mailto:michele.magnee@iemps.eu)
  - Direct : 087/32.40.52

Website: [www.iemps.eu](http://www.iemps.eu); [www.iemfg.com](http://www.iemfg.com)