



Ingénieur Avant-Vente (H/F)

QUI SOMMES-NOUS ?

METRACOM est un intégrateur de solutions de télécommunications par satellite, spécialisé dans la fourniture et l'installation de stations terriennes, de réseaux VSAT et de systèmes de contribution vidéo pour les médias depuis 1986.

Suite à notre intégration au Groupe GLOBAL Technologies et pour poursuivre notre croissance soutenue, nous recherchons un Ingénieur Avant-Vente (H/F).

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable Avant-Vente et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale, vous **garantissez la production de propositions** validées, dans les temps imposés par le client et au meilleur niveau de qualité possible.

La taille des affaires dont il aura la charge est de 10 à plus de 30 M€.

Vos missions sont les suivantes :

- Organiser et contrôler le projet d'avant-vente (BID) (planning, budget, ressources, actions ...) dans la rédaction des appels d'offre et devis,
- Définir les offres correspondantes aux besoins des prospects et clients.
- Produire les éléments du chiffrage, la rédaction des mémoires techniques et la production de l'offre commerciale,
- Planifier la charge de travail des différents contributeurs,
- Interroger les fournisseurs en établissant un bon relationnel,
- Traduire le cahier des charges en spécifications techniques,
- Maquetter la solution technologique avec l'aide ponctuelle du Bureau d'Etude (BE).
- Travailler en collaboration étroite avec les services internes juridiques et financiers pour l'élaboration des contrats,
- Respecter et coordonner les processus de validation interne et gestion des risques,
- Coordonner et animer l'écosystème engagé sur les bids,
- Gérer les relations avec les partenaires dans le cadre de réponses en groupement,
- Réaliser les supports de présentations et soutenances commerciales,
- Aider l'ingénieur commercial à identifier la valeur ajoutée de la proposition commerciale (bénéfices pour les clients) et à assurer les relances clients,
- Participer à la veille technologique (nouveau produit, innovation technologique...) et contribuer à la capitalisation des propositions et des best practices du bid management.

PROFIL DU CANDIDAT

- De formation Bac+5 type **école d'ingénieurs** ou équivalent, vous avez de **solides connaissances techniques** des infrastructures et des applications Télécom (la connaissance de la RF est un plus).



- Motivé, volontaire avec un esprit d'équipe et une vision métier "business", vous êtes reconnu pour vos qualités relationnelles et votre sensibilité aux aspects financiers.
- **La maîtrise de l'anglais est indispensable car vous évoluez dans un environnement international.**
- Des déplacements ponctuels à l'étranger sont à prévoir.

Poste en CDI

Basé à Buc (78 – Site principal) et Clichy (92- site secondaire)

Rémunération : Selon profil et expérience

Poste évolutif avec plan de carrière.