

INGÉNIEUR COMMERCIALE ET SUPPORT TECHNIQUE – GOMA

SOMMAIRE

Watson&French propose aux entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité (distribution, tertiaire, service, BTP, industriel), des solutions de sécurité électronique intégrant des services répondant à tous vos besoins de contrôle et de sûreté afin de réduire considérablement les risques et le coût opérationnel. Nous proposons des systèmes permettant une gestion centralisée, mono site, multi sites, en utilisant les meilleures technologies.

Vous souhaitez vous investir dans une entreprise solide, innovante et ambitieuse, vous aspirez à donner du sens à votre carrière dans un secteur en fort développement en participant à la protection des individus et des biens.

Watson&French est fait pour vous !

Le rôle de l'ingénieur pré-vente et support technique est de fournir un support aux clients en termes de conception du système, de mise en service, ainsi que de tout autre problème technique survenant sur place avec l'application des produits fournis.

RESPONSABILITÉS

Activation des ventes

- Cibler de nouveaux prospects, identifier de nouveaux marchés, développer un réseau de contacts et entretenir un relationnel de très bon niveau avec vos clients.
- Vous positionner comme l'interlocuteur technique et commercial de vos clients et prospects : analyser les besoins, élaborer des offres sur-mesure en prenant en compte les paramètres techniques et commerciaux.
- Concevoir et proposer des solutions système pour satisfaire les exigences des clients dans les limites des capacités du produit.
- Réaliser les devis et le suivi commercial auprès des clients.
- Fournir des démonstrations de produits significatives et percutantes.
- Obtenir le statut de conseiller technique de confiance auprès des clients.

Soutien technique

- Assistance technique de premier et deuxième niveau - soit par téléphone, soit sur site, si nécessaire.
- Assistance à la mise en service des produits, si nécessaire.
- S'assurer que toutes les demandes d'assistance / pannes de produits sont consignées conformément aux procédures de l'entreprise.
- Rédaction de rapports techniques.
- Mener des formations sur les produits avec les clients.
- Effectuer des démonstrations et des présentations de produits en coordination avec la direction technique.

EXIGENCES

Compétences essentielles et expérience

- Expérience antérieure dans un environnement avant-vente.
- Connaissance du secteur d'activité des courants faibles
- Démonstrations techniques et présentations aux clients.
- Entièrement instruit en informatique.
- Fibre commerciale
- Capacité à rechercher des pannes sur site dans des situations de pression.

Compétences et expérience avantageuses

- Connaissance spécifique à l'industrie de la sécurité électronique.
- Expérience en gestion de projet.
- Exposition CAD.

QUALIFICATIONS

Une formation supérieure de préférence Electro-technique (au minimum Bac + 3, dans l'idéal Bac + 5 de type école technique), vous justifiez au minimum de 3 années d'expérience professionnelle dans la vente d'équipements ou solutions techniques, dans l'idéal dans le secteur de l'électronique.

Vous parlez couramment anglais. Vous êtes autonome, dynamique, humble, structuré et faites le nécessaire pour atteindre vos objectifs. Vous avez un goût prononcé pour la technique et l'écoute du besoin client. Déplacements fréquents, principalement dans le Nord et Sud-Kivu.

Comment postuler ?

Toute personne intéressée et réunissant les critères sus énumérés est priée d'envoyer sa candidature au admin@watsonfrench.com.

ELEMENTS DU DOSSIER

Une lettre de motivation adressée au Directeur des ressources humaines de Watsonfrench ; Un curriculum vitae.

Date limite : Le 14/1/2021

Seuls les candidats remplissant les critères susvisés seront contactés.