



INGÉNIEUR AVANT VENTE

ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Analyser les besoins techniques des clients et proposer des solutions adéquates.
- Assister les équipes commerciales dans les appels d'offres et la préparation des propositions.
- Effectuer des démonstrations et des présentations de produits techniques.
- Assurer un suivi technique auprès des clients après la vente.

PROFIL :

- Diplôme : Bac +5 en ingénierie ou informatique.
- Expérience : 2 à 5 ans dans une fonction similaire ou technique.
- Personnalité : Bon communicateur, organisé, rigoureux.
- Compétences : Présentation de solutions techniques, analyse des besoins, gestion de la relation client.

RÉMUNÉRATION :

Fourchette : 50K€ - 70K€ brut annuel + variable.