

## INGENIEUR ETUDES ET CHIFFRAGE

**Formation :** BAC +5 Ecole d'ingénieur

**Expérience souhaitée :** Expérience de 5 ans professionnelle

**Rémunération :** à définir selon le profil

**Lieu :** Gennevilliers

**Merci de transmettre lettre de motivation et CV à :** [drh-videlio@videlio.com](mailto:drh-videlio@videlio.com)

### DESCRIPTIF DU POSTE

Entreprise de services numériques, VIDELIO met en place des solutions et services clés en main pour les entreprises dans des secteurs variés comme le corporate, le commerce de détail, l'hôtellerie, les médias, la sécurité et la défense et l'événementiel.

Sa filiale VIDELIO – IEC est spécialisée dans la conception, le déploiement, l'exploitation et la maintenance, de systèmes et solutions audiovisuels destinés aux entreprises des secteurs publics et privés.

Pour plus d'informations, visitez [www.videlio.com](http://www.videlio.com)

Rattaché au Responsable de la cellule d'Etudes et Chiffrages Avant-Vente, vous définissez et rédigez les offres, systèmes et services, relatives aux dossiers de consultation qui lui sont soumis. Vous apportez aux chargés d'affaire le support technique et logistique nécessaire pour assurer la remise d'offres qualitatives, en regard des règles de l'art, du dossier de consultation, et des réglementations en vigueur. Votre démarche vise à maximiser le taux de succès des soumissions auxquelles il participe, dans le respect des règles internes de gestion en privilégiant, les marques référencées, la politique de marge, les référentiels de production de VIDELIO-IEC.

### MISSIONS

Activités et responsabilités clés	Champ relationnel
<p>Sur le plan Commercial : L'enjeu est de promouvoir l'image et l'offre de VIDELIO-IEC sur la base de nos clients existants et prospects via l'ensemble des chargés d'affaires. Dans ce cadre, l'Ingénieur Etudes et Chiffrages avant-vente devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Etre capable d'accompagner les commerciaux sur le terrain en apportant de la valeur à tous les stades de la production de l'offre à la négociation</li> <li>▪ Participer autant que nécessaire aux réunions de suivi des productions d'offres et proposer des actions correctives si nécessaires en se focalisant sur les 3 thèmes suivants :               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Viabilité de la solution proposée (réglementation, règles de l'art)</li> <li>▪ Conformité au dossier de consultation</li> <li>▪ Respect du planning de production de l'offre</li> </ul> </li> <li>▪ Choisir, identifier, encadrer et animer, si besoin, toute équipe nécessaire à la conduite d'un projet (même temporaire), dans le but d'être identifié comme le pilote du projet avant-vente. Il s'assurera de la bonne coordination avec les autres intervenants du projet (constructeurs, chefs produits, chargés d'affaires)</li> </ul>	<p><b>Chef de produit</b>  <b>Responsables marchés</b>  <b>Direction technique</b>  <b>Responsables commerciaux</b></p>

## INGENIEUR ETUDES ET CHIFFRAGE

- Etre à même de participer par lui-même à la définition d'expressions de besoins et à la rédaction de cahier des charges, afin d'accompagner les clients et prospects le plus en amont possible dans la réalisation de projets. Il devra également savoir se faire assister au titre de thématiques non maîtrisées personnellement.

Sur le plan Technique : L'enjeu est d'élaborer, participer à la mise en place, optimiser les outils et la méthodologie de travail afin d'améliorer en permanence la productivité, la réactivité et la visibilité de la fonction. Dans ce cadre, l'Ingénieur Etudes et Chiffrages avant-vente devra :

- Enrichir une base documentaire et un réseau de correspondants techniques et commerciaux qui lui permettront d'établir des offres qualitatives, différenciantes et concurrentielles. Cette base aura comme objectif d'identifier les solutions les plus adaptées et traitera des constructeurs, des règles de l'art, des réglementations en vigueur, de solutions comparatives
- Effectuer une veille permanente des évolutions technologiques, de nos Forces, Faiblesses, Opportunités au regard de celles-ci
- Identifier et proposer en collaboration avec les responsables produits, les responsables marchés, les services de production, les constructeurs, les solutions les plus pertinentes en termes de rapport qualité/prix pour nous différencier de la concurrence
- Participer et proposer tous plans d'action structurants (formations, argumentaires techniques, aides rédactionnelles...)
- Identifier et solliciter les relais techniques internes pour les sujets non maîtrisés.

### COMPETENCES

Une expérience technique de 5 années minimum sur les marchés concernés est indispensable pour cette fonction.

L'anglais courant est un plus.

L'ensemble de ces responsabilités requiert des qualités entrepreneuriales, d'influence, d'analyse et de polyvalence dans tous les domaines liés à la bonne gestion d'une entreprise.

Un grand sens du service et de l'écoute client, la capacité de travailler en équipe, la planification, l'organisation, la résistance en situations.