

Commercial

Appellations couramment utilisées

Ingénieur technico-commercial, ingénieur d'affaire

Appellations équivalentes en anglais :

Project engineer

Description synthétique

Il participe aux actions de prospection commerciale, de pré-qualification et d'élaboration des offres.

Activités principales

- Sous la responsabilité Chargé du Développement Commercial ou d'un chef d'agence, participer à des actions de communication, de prospection commerciale, de présentation des services et produits offerts par l'entreprise.
- Préparer des dossiers de pré-qualification ou d'habilitation en vue d'être présélectionné ou référencé par un service d'achat.
- Participer à l'élaboration de l'offre technique et financière et à la coordination de l'équipe technique avec les responsables de l'estimation des coûts et des autres éléments concourant à la formation des prix de vente (assurances...)
- Préparer la présentation de l'offre

Activités accessoires

- Créer des documents (papier ou informatisés) de communication
- Participer à des forums, salons ...
- Assister l'Ingénieur de projet ou le Responsable de projets dans l'établissement éventuel des avenants concernant des prestations complémentaires

Savoir-faire spécifique nécessaire

- Savoir monter un dossier de pré-qualification ou d'habilitation
- Savoir pratiquer la décomposition des missions de l'ingénierie et les méthodologies de chiffrage des tâches élémentaires

Connaissances spécifiques requises

- Connaître les bases du cadre des Marchés Publics, la loi MOP
- Maîtriser les référentiels ou les contrats type applicables aux missions de maîtrise d'œuvre, d'AMO, ...
- Dans des activités internationales, connaître les contrats type FIDIC.

Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

2 profils possibles :

- Technicien Supérieur, Bac + 2, Bac +3 avec 10 ans d'expérience professionnelle technique et de contact client acquis, par exemple sur chantier
- Ingénieur ou Bac +5