

<p><b>Famille</b> <b>COMMERCIAL</b></p>	<p><b>Sous-famille :</b></p>
<p><b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>INGÉNIEUR AVANT-VENTE</b></p>	
<p><b>Appellations couramment utilisées</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingénieur technico-commercial</li> <li>▪ Consultant avant-vente</li> </ul> <p><b>Appellations équivalentes en anglais :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presales engineer</li> </ul>	
<p><b>Description synthétique</b></p> <p>Son activité consiste à apporter un appui technique aux ingénieurs commerciaux. Sa principale mission est de faire la démonstration des produits et la présentation des services commercialisés. Il analyse les besoins clients pour concevoir l'offre la plus adaptée en étroite relation avec les services techniques. Il est présent aux différentes phases de la négociation. Il est l'interlocuteur à la fois technique et fonctionnel du client. Il peut superviser le démarrage de la réalisation des projets et suivre leur développement jusqu'à leur terme.</p>	

<p><b>Activités principales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Détecter les opportunités et répondre aux appels d'offre</li> <li>▪ Analyser le cahier des charges,</li> <li>▪ Constituer l'offre technique en identifiant les solutions à mettre en oeuvre,</li> <li>▪ Préparer et animer des démonstrations adaptées aux besoins des clients</li> <li>▪ Soutenir les ingénieurs commerciaux d'un point de vue technique</li> <li>▪ Analyser les problèmes ou les besoins techniques des clients</li> <li>▪ Comprendre le contexte technique, fonctionnel et organisationnel des prospects</li> <li>▪ Participer aux événements promotionnels (salons, séminaires)</li> </ul>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Activités accessoires**

- Participer aux adaptations des produits et services aux besoins des clients
- Réaliser des maquettes
- Apporter des « prospects travaillés » aux ingénieurs commerciaux
- Contribuer aux spécifications des évolutions produits
- Assurer la veille marché en participant à des séminaires, salons, tables rondes, en lisant la presse, ...

**Savoir-faire spécifique nécessaire**

- Identifier les besoins des prospects
- Etudier la faisabilité des projets
- Proposer aux prospects des démonstrations de solutions adaptées à leur besoin
- Participer à l'élaboration de la proposition technique
- Faire de la veille technologique et marché

**Connaissances spécifiques requises**

- Maîtrise des technologies : base de données, infrastructures, environnement d'exploitation, serveurs d'application et architectures réseau
- Connaissances du secteur informatique
- Connaissances de l'organisation des systèmes d'information
- Connaissances confirmées de l'entreprise
- Connaissance des problématiques fonctionnelles des clients

**Compétences comportementales requises**

1 : Assez important - 2 : Important - 3 : Très important - si la compétence n'est pas requise, ne pas cocher

<b>Catégorie de compétences</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Précisions sur les compétences requises</b>
Esprit d'entreprendre			<input checked="" type="checkbox"/>	Force de proposition
Orientation client (commercial)			<input checked="" type="checkbox"/>	Capacités de négociation et de conviction Qualités relationnelles et un sens du suivi des relations
Animation d'équipe		<input checked="" type="checkbox"/>		Apprécier le travail d'équipe
Communication (Equipe, partenaires)			<input checked="" type="checkbox"/>	Faculté d'écoute, de communication et

				d'expression
Autre comportement spécifique			<input checked="" type="checkbox"/>	Autonomie et mobilité
<b>Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)</b>				
L'ingénieur avant-vente est diplômé de niveau BAC+4/+5, écoles d'ingénieur ou diplômes universitaires. Il a un profil technique. Il est très expérimenté.				

<b>Intitulé de l'emploi-type</b> <b>INGENIEUR AVANT-VENTE</b>
------------------------------------------------------------------

<b>Variabilité et particularités de l'emploi-type</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Environnement technologique</li> <li>▪ Offre commerciale de l'entreprise</li> <li>▪ Taille de l'entreprise : dans les petites structures, l'avant-vente est souvent à la fois développeur de la solution et consultant (conseil, mise en œuvre)</li> </ul>
<b>Emplois-types de proximité</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Directeur commercial</li> <li>▪ Ingénieur commercial</li> <li>▪ Responsable de compte</li> <li>▪ Chef produit</li> <li>▪ Chef de projet</li> </ul>

<b>Codes ROME correspondants</b> 53312	<b>Codes PCS correspondants</b>
<b>Diplômes et certifications homologués reconnus</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>DIPLÔME D'INGENIEUR</b></li> </ul>	
<b>Référence à la Convention collective</b>	

*Chiffrage*

*Éléments de prospective*

*Observations diverses*