



Ingénieur Avant-Vente H/F

Lieu de travail: 78000, Versailles

Date de publication: 02/02/26

Postulez maintenant!

Vos missions et votre environnement:

Dans le cadre de l'expansion de nos activités liées à la mobilité, particulièrement dans le domaine défense terrestre, nous recherchons un(e) Ingénieur(e) Avant-vente/Technico-commercial en Ile-de-France (78).

En soutien des équipes commerciales pour concevoir, formaliser et défendre les solutions techniques proposées dans le cadre d'appels d'offre, vous jouerez un rôle central entre le client, les équipes internes (R&D, ingénierie, production, support) et la direction commerciale.

1☒☒ Analyse des besoins clients

- Comprendre les besoins opérationnels et les exigences techniques des projets.
- Réaliser les diagnostics techniques et les études complémentaires nécessaires.

2☒☒ Conception & élaboration des solutions

- Traduire le cahier des charges en spécifications techniques.
- Concevoir ou adapter les solutions (véhicules, équipements, systèmes embarqués).
- Préparer les maquettes techniques, POC ou

Vos compétences et connaissances:

- Diplômé(e) d'un Bac+5 d'une école d'ingénieur ou de commerce.

Minimum 3 ans d'expérience dans le développement commercial, de préférence au sein d'une société d'ingénierie.

Une connaissance du secteur défense est indispensable (3 ans minimum)

Compétences requises :

Excellente maîtrise des techniques de prospection et de négociation.

Bonne expertise dans le développement commercial axé sur les grands comptes.

Solide compétence en anglais professionnel et technique.

- Maîtrise des processus d'appel d'offres complexes
- Culture technique appréciée.

Aptitudes requises :

présentations.

- Assurer la faisabilité et la cohérence technico-économique des offres.
- **3☒☒ Gestion des appels d'offres et dossiers commerciaux**
- Rédiger les propositions techniques incluant performances, architecture, options, coûts.
- Participer au chiffrage et à la construction des offres commerciales.
- Structurer les dossiers de réponse selon les standards de la BITD.

4☒☒ Soutien commercial & démonstrations

- Accompagner les commerciaux lors des rendez-vous clients .
- Réaliser des démonstrations techniques, essais statiques et dynamiques, présentations produit.

5☒☒ Coordination interne

- Faire l'interface entre ingénierie, production, support logistique intégré, qualité.
- Garantir le suivi technique des engagements pris auprès des clients.

6☒☒ Veille technologique & stratégique

- Suivre l'évolution du marché de la défense terrestre, des innovations véhicules et systèmes embarqués.
- Participer à des salons (Eurosatory, etc.) et événements professionnels.

Esprit de challenge et goût pour la prospection.

Capacité d'écoute et de persuasion.

Capacité à travailler au sein d'équipes multidisciplinaires.

Bonnes capacités rédactionnelles et relationnelles.

- Au regard du secteur d'activité "Défense", cet emploi est soumis à un contrôle de l'Etat. Habilitation pour travailler dans le secteur de la Défense en France requise.

Le Groupe Bertrandt offre des **solutions de développement pour l'industrie de la mobilité** en Europe, en Chine et aux Etats-Unis. Chaque jour, plus de 14 000 collaborateurs de ses 55 sites sont les garants d'un solide savoir-faire, de solutions projets viables et d'une orientation client marquée.

50 ans d'expérience, une présence à l'international et des collaborateurs experts dans leur domaine nous permettent de travailler avec nos clients sur des projets complexes et d'envergures, depuis l'idée jusqu'à l'industrialisation en passant par le développement.

Pour vous, nous sommes :

- L'assurance d'un salaire ajusté à votre profil,
- La possibilité de concilier vos temps de vie grâce à des horaires flexibles et au télétravail,
- L'opportunité de monter en compétence grâce à la Bertrandt Academy et de construire un plan de carrière varié et passionnant.

Nous choisir, c'est prendre en main son avenir !

Nous vous disons comment faire :

- Entretien téléphonique de motivation avec le/la recruteur,
- Entretien avec le Key Account Manager Mobilités

La diversité et l'inclusion ont leur place chez Bertrandt. Une attention particulière est donnée aux personnes en situation de handicap dès le processus de recrutement afin de permettre, selon les moyens et les besoins, des aménagements de poste spécifiques.

Ce que nous proposons:



Tâches à haute
responsabilités



Travail en
autonomie



Indemnité
transport



Offres de formation



Gestion de la santé
et de la qualité de
vie au travail



Événements pour
les collaborateurs



Primes



Travail en équipe



Contact:

Recrutement BERTRANDT

Tel.:

www.bertrandt.com/en/career

Partager l'annonce:

