

FICHE DE FONCTION

Informations générales	
Nom des salaires concernés	Voir liste en annexe
Intitulé de la fonction	Ingénieur commercial
Finalité	<p>L'ingénieur commercial est en charge de l'assistance technique avant-vente aux services ventes et marketing. L'ingénieur commercial effectue des présentations techniques et des démonstrations de produits. Il gère également l'installation et la mise en œuvre de produits, fournit des formations et un support général aux clients au cours du process avant-vente.</p> <p>Ses activités quotidiennes comportent des présentations clients, de la gestion de comptes, des tables rondes, des démonstrations de solutions, des preuves de concepts (« proof of concepts »), des conceptions et documentations de solutions.</p>

Situation fonctionnelle	
Responsable hiérarchique direct	N+1 selon l'organigramme en vigueur
Nombre d'effectifs à encadrer / coordonner	0
Interfaces internes	
Principales liaisons externes	<ul style="list-style-type: none"> - Equipe « Enterprise Sales » aux Etats-Unis - Divers clients

Caractéristiques de l'emploi – A compléter par les RH	
Catégorie professionnelle (Cadre/Non-Cadre)	Cadre
Type de contrat (CDD/CDI...)	CDI
Durée du travail (37h – Forfait jours)	Forfait-jours
Niveau de rémunération (Montant brut par an)	34-70+ k€ selon profil

Conditions d'exercice – A compléter par les RH	
Lieu de travail	Kratos, Labège Déplacements professionnels internationaux (sites clients, salons, sociétés sœurs...)
Horaires (Si 37h)	Horaires collectifs affichés sur les panneaux prévus à cet effet

Contenu de la fonction	
Missions domaines d'intervention principaux et permanents	Activités (liste non exhaustive des tâches à effectuer pour accomplir les missions)
1-	<ul style="list-style-type: none"> - Préparation de présentations techniques des produits conformément aux demandes des potentiels clients - Réaliser des synthèses d'architecture de produits et des démonstrations de produits - Support aux responsables commerciaux lors de rencontres avec les clients - Aide à la réussite des engagements lors de preuves de concept - Support à la préparation et rédaction de réponse aux questions des clients (demande d'informations et demande de propositions commerciales ou devis) - Assurer le lien technique entre les clients, les commerciaux et l'équipe développement

	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer l'interface entre les commerciaux et les équipes de développement - Support aux shows - Assurer le suivi des comptes en cas de problème technique lié au cycle de vente
2-	<ul style="list-style-type: none"> - Assistance à la création d'études de cas clients, livres blancs et autre documentation pour un usage interne et externe. - Faire un retour d'information aux responsables produits et développement sur les informations des produits et partager avec eux les solutions développées dans le domaine - Aide à l'effort de formation interne ou externe
3- Autres	Tâches qualité (implémentation et amélioration continue)

Liste non exhaustive pouvant être complétée par toutes les tâches nécessitées par l'intérêt de la Société.

Compétences requises	
Savoirs théoriques (Certificat ou diplôme souhaité)	Licence en sciences
Savoir-faire (Méthodes acquises par la pratique requises)	<ul style="list-style-type: none"> - Compétences solides en Windows, Linux et gestion des réseaux - Connaissances solides en logiciels de gestion d'entreprises (CRM) - Expérience souhaitée en système de gestion des réseaux dans le domaine des satellites (NMS) et gestion des périphériques ou équivalent - Expérience souhaitée en gestion des fréquences radio (RF) et transport - Expérience souhaitée en intégration systèmes ou ingénierie systèmes, programmation ou scripting - Etre capable de présenter ainsi que d'installer et configurer des systèmes - Savoir réaliser des preuves de concepts, démo, implémentations, répondre à des demandes de propositions commerciales etc. - Avoir une bonne connaissance du marché et de la concurrence - Savoir identifier les exigences commerciales - Savoir documenter les solutions d'ingénierie - Anglais courant
Savoir-être (Aspects comportementaux et relationnels requis) / Savoir-faire faire (capacité à commander ou déléguer)	<ul style="list-style-type: none"> - Excellentes capacités de communication - Etre capable de faire des présentations et communiquer avec clients existants ou potentiels à tous niveaux de manière professionnelle - Savoir construire des relations solides avec les utilisateurs finaux - Capacité à respecter des délais stricts - Savoir gérer le stress/être capable de travailler sous pression

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité globaux de la fonction		
Niveau 1	Exécution de tâches dans le cadre d'une mission ou de projets déterminés	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Autonomie d'action et/ou de gestion dans le cadre d'une mission ou de projets	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 3	Enseignement et délégation des activités d'une mission ou de projets	<input type="checkbox"/>
Niveau 4	Enseignement et délégation d'une mission ou de projets	<input type="checkbox"/>

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Représentation externe » (représentation de l'autorité légale lors d'échanges avec des partenaires extérieurs sur des sujets stratégiques)		
NC	Non concerné	<input type="checkbox"/>
Niveau 1	Réalisation de compte-rendu	<input type="checkbox"/>

Niveau 2	Présentation de solutions / positions discutées en interne	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 3	Pouvoir de décision, d'engagement de l'entreprise dans le cadre d'un projet, d'une mission	<input type="checkbox"/>
Niveau 4	Pouvoir de décision, d'engagement de l'entreprise dans le cadre de programmes, décisions stratégiques	<input type="checkbox"/>

**Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Gestion du personnel »
(Voir annexe « Attributions Manager » si concerné)**

NC	Non concerné	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 1	Dans le cadre d'une équipe	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Au niveau de l'établissement	<input type="checkbox"/>
Niveau 3	Au niveau global de Kratos Communications	<input type="checkbox"/>

Identification du degré minimum d'autonomie et de responsabilité selon le critère « Gestion budgétaire »

NC	Non concerné	<input checked="" type="checkbox"/>
Niveau 1	Exécution d'opérations dans le respect des objectifs fixés	<input type="checkbox"/>
Niveau 2	Gestion, suivi, optimisation d'une enveloppe budgétaire	<input type="checkbox"/>
Niveau 3	Gestion, contrôle et présentation du budget global de l'établissement	<input type="checkbox"/>

Ne faut pas confondre l'autonomie avec l'initiative, notion requise pour tous les emplois.

Évolution possible

Responsable commercial

Plan de remplacement

Nom et mission	
Nom et mission	

Suggestions

Validation

--

X

Bruno DESTREZ
VP & Directeur des opérations de Kratos Glo...