

Ingénieur(e) Technico-Commercial – France + V.I.E. USA

Be part of an enthusiastic team in a fast-growing, high-tech company with an international development

La société YellowScan conçoit, développe et produit des capteurs de cartographie pour les applications de drones professionnels. Entièrement intégrés, ultralégers et faciles à utiliser, ces capteurs hautement automatisés sont utilisés par les clients du monde entier dans diverses domaines : topographie, recherche environnementale, archéologie, génie civil et mines.

Résolument orientés vers la satisfaction de nos clients, nous nous engageons à fournir la plus haute performance, qualité et fiabilité de nos produits et services. Pour développer rapidement notre activité dans le monde entier avec un très haut niveau de qualité et de services, nous recherchons activement les meilleurs talents pour renforcer notre équipe.

Aujourd'hui, nous souhaitons intégrer **un(e) Ingénieur(e) Technico-Commercial**, avec une formation et première expérience dans un ou plusieurs des secteurs suivants : **Topographie, Télédétection/Imagerie aérienne, SIG, Travaux Publics, Mines & Carrières, Foresterie.**

Poste basé à Montferrier sur Lez, près de Montpellier, idéalement à pourvoir au : dès que possible
Ce poste pourra être prolongé par un contrat VIE aux USA, à Salt Lake City (Utah).

Les Missions de l'Ingénieur Technico-Commercial

- Relations clients

En équipe avec le responsable technico-commercial et l'équipe commerciale, vous suivez et accompagnez techniquement les clients (formation, conseils, démonstrations, projets pilotes) :

- Organisez et donner des présentations de produits techniques, des webinaires, des démonstrations
- Traitez et présentez les données issues des démonstrations et projets pilotes
- Organisez et effectuer les formations techniques pour les revendeurs et les clients. En préparez le contenu.
- Assistez à des conférences et salons professionnels pour présenter techniquement les produits et leurs applications

- **Documentation Technique**

En équipe avec le responsable technico-commercial et l'équipe marketing, vous :

- Préparez et conduisez des tests des produits et de leurs applications.
- Analysez les données et documentez les résultats pour produire de la documentation technique (datasheets, white-papers, webinars, ...)
- Interrogez les clients sur les applications et construisez des « customer stories » mettant en valeur les bénéfiques métiers de YellowScan pour ses clients

- **Contrôle Qualité et Support Technique**

En équipe avec le responsable du Support Technique, vous:

- Conduisez des essais des produits neufs ou en retour et rédigez les rapports d'essais
- Participez à la gestion et résolution des requêtes des clients afin d'assurer leur pleine satisfaction

Votre profil

- Anglais Bilingue exigé – une troisième langue sera un plus
- Reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse, et votre sens aigu du service client
- Excellent relationnel : grande aisance à mener des excellentes relations professionnelles tant avec les clients, que les collègues et les différents partenaires.
- Excellente capacité d'expression à oral et à l'écrit
- Goût pour le travail en équipe
- Excellent sens de l'organisation : respect des délais et des engagements, capacité à mener plusieurs projets / missions en parallèle, sens des priorités, amélioration continue de la productivité personnelle et de l'équipe
- Sens de l'autonomie et de l'initiative
- Sens de l'adaptation et curiosité d'esprit (capacité à acquérir une compréhension approfondie de nos produits, marchés et clients)

Formation et Expérience professionnelle

- Bac+5, type Ecole d'Ingénieur avec une ou plusieurs spécialisations / stages / expériences professionnelle dans les domaines de la Topographie, Télédétection/Imagerie aérienne, SIG, Travaux Publics, Mines & Carrières, Foresterie.

Candidature à transmettre à l'adresse suivante : gaelle.dhauteville@yellowscan-lidar.com