

ISO Sécurité recrute

INGENIEUR AVANT-VENTE

H/F, CDI, Orvault

PRESENTATION SOMMAIRE ISO

ISO Sécurité est spécialisée dans la conception, l'installation, la maintenance et la télésurveillance de solutions globales de sécurité électronique.

Les dispositifs installés associés aux services de Maintenance et de Télésurveillance ont pour objectif de lutter contre les risques de malveillance pouvant atteindre les biens (vol, vandalisme, incendie volontaire,...), les activités (sabotage, espionnage industriel,...) ou les personnes (agression,...).

Les principaux segments de marchés adressés ces dernières années sont l'industrie, les centres commerciaux, les plates formes logistiques, les bâtiments tertiaires, les immeubles de bureaux et les immeubles résidentiels en copropriétés.

Les équipements employés lors des installations sont les systèmes de vidéosurveillance, de détection intrusion, de contrôle d'accès et de détection incendie. Les nouvelles technologies sont très présentes dans nos activités.

Innovant en services à forte valeur ajoutée, ISO Sécurité a aussi un positionnement facilitateur pour ses clients en assurant un rôle d'interlocuteur unique pour toute la chaîne de la sécurité.

RESPONSABILITES

- ✓ Contribuer activement en soutien des ingénieurs commerciaux :
 - à l'atteinte des objectifs commerciaux,
 - à l'élaboration des conceptions de solutions tout en garantissant les faisabilités techniques, fonctionnelles et financières des offres,
- ✓ Participer au montage des offres en construisant notamment les chiffrages, les plans et les différents supports d'aide à la vente correspondant aux solutions proposées,
- ✓ Contribuer à la maîtrise des environnements technologiques-normatifs-législatifs pour favoriser le développement de notre innovation en services, socle de notre développement commercial.

MISSIONS

Rattaché au responsable des études du pôle commerce, vous réaliserez vos missions en lien étroit avec les ingénieurs commerciaux.

AIDE A LA CONCEPTION, CHIFFRAGES, AIDE AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Les prestations de chiffrages et de réalisations de documents supports à la vente (plans d'implantations des équipements, annexe spécificités fonctionnelles sous power point, ...) sont aujourd'hui encore partiellement internalisées dans les fonctions de nos ingénieurs commerciaux.

Notre ambition est de renforcer la fonction support « ingénierie » pour développer nos ventes et trouver des gains de productivité dans les réalisations de ces différentes prestations (centralisation des informations, modélisation des process et des documents, ...).

Le périmètre du support à délivrer aux ingénieurs commerciaux sera donc dimensionné à l'affaire et en fonction des besoins et des agendas.

- Recueil à l'affaire des éléments pour mener l'étude : environnement de l'affaire, conception et fonctionnel souhaité,
- Sollicitation le cas échéant sur la base d'un cahier des charges rédigé à cet effet de nos partenaires technologiques, de nos partenaires prestations de services, de nos partenaires installateurs sous-traitants ou co-traitants, de nos partenaires organismes de financements,
- Réalisation de chiffrages : nouveaux projets, compléments ou petits compléments d'installations, dépannages nécessitant une ingénierie commerciale dans le chiffrage,
- Réalisation des plans d'implantation permettant la soutenance d'offres (principalement sous power point),
- Aide à la constitution des annexes spécificités fonctionnelles et présentation d'entreprise,
- Aide à la constitution du dossier de demande d'ouverture de commande,
- ...

VEILLE TECHNOLOGIQUE-NORMATIVE-LEGISLATIVE

- Participation proactive aux référencements / déréférencements de nouveaux services, produits ou partenaires, pour améliorer et développer nos bouquets de services,
- Communication continue avec les équipes techniques sur les retours d'expériences et organisation du partage de l'information au pôle commerce,
- ...

COMPETENCES TECHNIQUES ACQUISES ou A ACQUERIR

Des compétences techniques sur les solutions que nous déployons seront un réel plus. Pour autant, plusieurs membres de notre équipe sont venus d'autres univers techniques. Nous avons développé en interne des parcours d'intégration personnalisés. Nous adapterons ce parcours en fonction de vos compétences actuelles.

- Maîtrise des environnements techniques : électroniques, informatiques, réseaux IP, télécoms,
- Maîtrise (Idéalement) des principales solutions techniques propres à nos activités :
 - BOSCH Security (logiciel de supervision vidéo, gammes de serveurs et de caméras IP ou Turbo HD),
 - HIK Vision (logiciel de supervision vidéo, gammes de serveurs et de caméras IP ou Turbo HD),
 - UTC Security (logiciel Titan et gammes de centralisations Master et Master Advanced),
 - GENETEC (logiciel de supervision vidéo-détection intrusion-gestion d'accès),
 - SIEMENS (logiciel de supervision intrusion et gammes centralisations SPC),
 - ...

- Maîtrise de l'environnement normatif propre à ISO : règles NF Services APSAD R81 (Installation et Maintenance de système de Détection Intrusion), R82 (Installation et Maintenance de système de Vidéosurveillance), référentiel D83 (Installation et Maintenance de système de Contrôle d'Accès), R31 (Télésurveillance et Intervention sur Alarmes),
- Connaissance de l'environnement législatif propre à ISO : Loi du 12 juillet 1983 sur les activités de sécurité privée, Lois et décrets sur les équipements de vidéosurveillance,
- Connaissance des environnements normatifs et législatifs propres aux segments de marchés adressés : Normes IFS Food Défense pour l'industrie agro-alimentaire, Lois et Décrets sur les sites SEVESO ou les casinos de jeux par exemple, ...
- Maîtrise de notre ERP Proginov pour réaliser les chiffrages, du pack Office Word-Excel-Power Point,
- Maîtrise Gimp (ou Photoshop) Autocad seraient un plus,

PROFIL

- Diplômé(e) Bac +3 ou école ingénieur, vous bénéficiez déjà d'une expérience réussie dans un environnement technique conception-installation-maintenance, secteurs électronique-informatique-réseaux-télécoms,
- Vous avez une forte appétence pour les nouvelles technologies et les services innovants,
- Vous disposez d'une bonne sensibilité commerciale permettant une contribution active en phase conception (écoute des besoins clients évoqués par l'ingénieur commercial), en consultation des partenaires permettant le montage d'offres, en présentation de chiffrages, en rédaction des documents supports à la vente (analyse fonctionnel, proposition de plan de progrès),
- Vous communiquer aisément vos idées à l'oral comme à l'écrit, vous appréciez et performez dans le travail collaboratif,
- Vous faites preuve d'initiative et vous êtes autonome dans la priorisation de vos missions,
- Vous avez le sens de l'organisation tout en sachant répondre aux impératifs de réactivité liés à l'activité,
- Vous êtes discret et c'est important dans nos activités, vous êtes aussi rigoureux, créatif et impliqué dans vos missions,
- Vous vous reconnaissez dans cette description que ce soit par vos compétences actuelles ou celles que vous rêvez d'acquérir,
- Vous voulez avancer, apprendre tous les jours au sein d'une équipe soudée et entreprenante, dans une entreprise en développement sur un marché porteur,

Déposez votre candidature : CV et lettre de motivation, s.rolandeau@iso-securite.fr

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industrie

Logistique / Transport / Automobile

Tertiaire / Commerce / centres commerciaux

Immobilier / Résidences en Copropriété

ISO

Nos clients, plus de 2500 références

ISO, une aventure aussi et surtout humaine...

- ✓ Vos connaissances en ping pong ...
- ✓ Votre maîtrise de la cuisson au barbecue ...
- ✓ Votre goût pour les challenges en équipe ...

seront des plus 😊

