

DAIMLER TRUCK

Daimler Buses



Offre d'emploi CDI : Un Ingénieur Conseil Technique et Ventes (H/F)

Au sein de la Direction Commerciale Autobus et Grands Comptes – Siège social à Sarcelles (95)

Vos tâches

En tant que filiale de Daimler Truck, EvoBus France a pour principales activités la vente, l'après-vente des autocars, autobus, minicars et minibus des marques Mercedes-Benz et Setra sur l'ensemble du territoire français. Notre site de production est situé à Ligny-en-Barrois (Grand Est) et le siège social se trouve à Sarcelles (Ile de France).

En tant qu'inventeur de l'autobus et représentant les marques les plus emblématiques dans le monde, nous sommes une référence en matière de sécurité, confort, design et protection de l'environnement.

En France, nous fournissons des produits et services après-vente exceptionnels à notre large portefeuille de clientèle. Notre recherche constante de l'excellence nous démarque de nos concurrents permettant notre développement et la satisfaction durable de nos clients. Outre nos techniques de production et de fabrication modernes, ce sont l'enthousiasme et l'expertise de nos collaborateurs qui font notre force.

Rattaché au **Responsable Pôle Technique Autobus et Grands Comptes**, vous aurez pour principales missions de :

Préparer les dossiers de réponse aux Appels d'Offres :

- Analyser les cahiers des charges et en faire la synthèse.
- Déterminer le périmètre technique de la réponse.
- Effectuer les différents calculs de rentabilité, délais et faisabilité technique.
- Elaborer les documents techniques, les supports produits...
- Etablir et s'assurer de l'expédition des réponses.

Planifier et gérer les commandes :

- Garantir la coordination entre le service commercial et la production.
- Centraliser les informations des clients et des responsables commerciaux.
- Effectuer les demandes de devis et les commandes de véhicules.
- Proposer des améliorations dans le fonctionnement du service.
- Suivre les commandes et veiller au respect des conditions (délais, quantité, qualité,...).
- Définir les fiches descriptives de configuration du véhicule en collaboration avec le service commercial et les clients.
- Suivre les tendances et effectuer une veille des nouveaux acteurs.

Cette liste ne revêt pas un caractère limitatif.

Votre profil

Issu(e) d'une formation Technique de type BTS/DUT au minimum ou école d'Ingénieur dans les filières mécaniques, électrotechniques, mécatroniques et idéalement avec au moins une première expérience commerciale (stage et alternance acceptés) d'au moins 3 ans, dans le domaine de l'industrie automobile.

Vous avez une bonne culture de l'électromobilité. Vous maîtrisez l'Allemand (à l'oral ou à l'écrit). Vous savez animer et coordonner différents acteurs projets et avez des facilités de communication avec des interlocuteurs variés.

Outre vos compétences techniques, vous avez un talent commercial et connaissez les marchés publics.

Une bonne opportunité pour donner du sens à votre carrière, en évoluant dans un domaine prometteur et enrichissant. Le transport électrique est la solution d'avenir : vous le découvrirez jour après jour.

Vous adhérez aux valeurs de notre Groupe.

Postulez ici !

Vous vous reconnaissez dans ce poste et ces missions vous intéressent ? Vous pouvez adresser votre dossier de candidature au service Ressources Humaines en cliquant [ICI](#)

Trouvez de nouvelles
voies au-delà des routes.
C'est EvoBus France.

Retrouvez toutes nos offres [ici](#) :

