

Rh mode pme, spécialiste des Ressources Humaines et du recrutement dans les PME à dominante technique, recherche pour **la société Lepont et sa division Lepont Instruments, PME en pleine croissance, spécialisée dans la distribution et le service de solutions de mesures et de positionnements, distributeur national de la marque Spectra Geospatial (Groupe Trimble)** tels que des stations totales, des stations robotisées et d'une façon plus générale des instruments pour géomètres experts, géomètres des TP, bureaux d'études, entreprises du BTP ou administrations pour qui les valeurs clefs sont la compétence technique, la proximité et le service client, un(e) :

Ingénieur Avant / Après-Vente Solutions Topographiques France

Poste basé en région Parisienne ou home office

Intégré(e) au sein d'une équipe dynamique et rattaché(e) au Directeur de la Division Lepont Instruments, vous aurez en charge **le support avant-vente et après-vente sur les solutions distribués sur la France** : produits GNSS, stations totales, Scan 3D, Lidar, logiciel de bureau, instruments et solutions pour géomètres experts, bureaux d'études et entreprises du BTP.

A ce titre, vos principales missions seront :

- Assurer en webinar les démonstrations logicielles aux clients,
- Préparer les supports de formation et tutos en ligne pour les produits et logiciels distribués,
- Assurer la hotline sur les produits, en complément d'un autre Ingénieur Support (rattaché au siège),
- Aider et dépanner les clients qui rencontrent des soucis « soft » / connexion sur les produits,
- Assurer la formation sur les produits et logiciels via webinar ou dans les bureaux Lepont ou chez le client.

Vous intervenez sur les logiciels et solutions distribués :

- Assurer le support sur le logiciel Applitop
 - Effectuer les démonstrations en webinar (groupe),
 - Assurer les démonstrations clients en webinar (individuel) ou avec l'Ingénieur Commercial sur site,
 - Dispenser la formation client à distance ou si besoin sur place.

Vous intervenerez sur les solutions 3D / Scanner / Lidar / Nuage de points :

- Démontrer la partie logicielle (point cloud, Pointcab ou plus tard Scene Faro) ou autre...) d'un mobile scanner et d'un scanner,
- Collaborer avec l'Ingénieur Commercial qui réalise les levés sur le terrain puis
 - Effectuer les démonstrations en webinar (groupe)
 - Assurer les démonstrations clients en webinar (individuel) ou avec l'Ingénieur Commercial sur site
 - Dispenser la formation client à distance ou si besoin sur place.

Vous intervenerez en avant-vente et en support après-vente sur la solution LIDAR sous forme de webinar :

- Démontrer le fonctionnement des produits
- Nettoyer et travailler le nuage de points
- Collaborer sur l'argumentaire des avantages produits / productivité.

Profil :

De **formation technique, géomètre, topographe, Travaux Publics**, vous détenez idéalement une **expérience réussie en support technique** ou dans l'utilisation pratique de ces instruments & logiciels.

A l'écoute, organisé, vous détenez **un sens du service client indéniable et une capacité à transmettre.**

Vous aurez à cœur de **satisfaire et de supporter les clients**, en ayant un esprit commercial développé.

Une bonne pratique des outils informatiques est nécessaire et une pratique / connaissance des logiciels distribués est un atout considérable.

Le poste peut s'exercer en home office (téléphone fixe IP, ordinateur, ...), avec des déplacements au siège du Mesnil Le Roi ; dépt 78 ou via l'établissement de Chasse sur Rhône ; dépt 38.

Prévoir déplacements pour les démos et formations.

Statut cadre

A pourvoir dès que possible.

Si vous êtes prêt à relever ce challenge, adressez-nous votre candidature (cv et lettre) avec la référence INGSUPP/LEPONT/EC à :

recrutement@rhmodepme.com