

# INGÉNIEUR-E D'APPLICATION

L'ingénieur d'application a pour mission de former et d'apporter un support technique aux utilisateurs – professionnels de santé publics et privés notamment – sur l'utilisation des dispositifs médicaux commercialisés par son entreprise, qu'elle soit fabricant ou distributeur. Il intervient aussi pour détecter et faire remonter à sa direction d'éventuels besoins clients et pour assurer une information technique et/ou permettre le développement de nouvelles applications cliniques ou de nouveaux clients.

## • FORMATION :

Niveau bac +5,

Diplôme de Master en  
biomédical  
Titre d'ingénieur

Formation Initiale ou  
Continue

## • POSSIBILITÉ D'ÉVOLUTION :

- Ingénieur commercial.
- Ingénieur technico-commercial.
- Chef de marché ou de produit.

## • RÉMUNÉRATION :

Jeune cadre :  
entre 30 et 40 keuros  
Cadre confirmé :  
entre 40 et 60 keuros

## MISSIONS

- Présenter les équipements développés par l'entreprise et intervenir en soutien technique à la force de vente - Représenter l'entreprise à l'occasion d'évènements (congrès, salons...) Identifier et analyser les besoins techniques émis par les clients et ce, au regard de leur démarche clinique
- Former les clients et les services à la bonne utilisation des équipements développés par l'entreprise - Présenter les produits, instruments et matériaux aux professionnels de santé - Assurer et/ou organiser les installations d'équipement, pendant la phase d'essai et d'implantation,
- Optimiser les équipements développés par l'entreprise - Garantir la performance du produit et dispenser des missions d'assistance technique auprès des clients

## COMPÉTENCES ET QUALITÉS

- Maîtriser les caractéristiques techniques des produits et leur utilisation dans un univers médical
- Connaître les normes sécuritaires liées à l'utilisation du produit et aux contraintes de l'environnement médical
- Développer le sens de la communication et de la pédagogie
- Faire preuve de rigueur et d'organisation pour optimiser le temps lié à la démonstration des équipements et des machines
- Fortes qualités relationnelles à déployer auprès des clients (praticiens), des prospects et services internes de son entreprise.