

Référent(e) SAV itinérant Marseille

Air Liquide est un leader mondial des gaz, technologies et services pour l'industrie et la santé. Présent dans 80 pays avec environ 67 000 collaborateurs, le Groupe sert plus de 3,7 millions de clients et de patients. Oxygène, azote et hydrogène sont des petites molécules essentielles à la vie, la matière et l'énergie. Elles incarnent le territoire scientifique d'Air Liquide et sont au cœur du métier du Groupe depuis sa création en 1902.

Air Liquide a pour ambition d'être un leader de son industrie, d'être performant sur le long terme et de contribuer à un monde plus durable.

Air Liquide place la diversité au cœur de ses activités et s'engage notamment en favorisant l'égalité professionnelle et l'emploi des travailleurs en situation de handicap.

Air Liquide Medical Systems est la filiale d'Air Liquide Healthcare dédiée aux Dispositifs Médicaux. L'entreprise conçoit, fabrique et commercialise des produits innovants dans trois domaines : la ventilation (ventilateurs et interfaces patients pour les soins intensifs, urgences, transport, domicile), les équipements pour les gaz médicaux et l'aérosolthérapie.

Au sein de la Direction Commerciale et SAV, il ou elle s'appuie sur sa connaissance technique de nos produits, son organisation, son sens du travail en équipe et sa disponibilité pour nos clients externes comme internes pour :

- Réaliser les maintenances préventives et curatives des dispositifs médicaux de son secteur dans le respect des délais.
- Réaliser les mises en service de matériel neuf de son secteur sur une journée maximum.
- Appliquer les évolutions matérielles et logicielles du parc machines et en assure la traçabilité
- Définir et fait établir des devis par la Hotline
- Rédiger des bons d'intervention, les transmet aux clients et aux services facturation
- Former les utilisateurs et les techniciens au maniement des appareils et les initie aux premiers gestes de maintenance sur site
- Gérer son stock de pièces détachées en réalisant des inventaires
- Assurer la promotion et faire signer des contrats de maintenance en fonction des besoins du Client

Il ou elle sera en relation permanente avec les RCR, le Responsable Grands Comptes, le SRC et le Support Technique et Planification. Des déplacements sur plusieurs jours sont à prévoir régulièrement sur la région de Marseille.

Profil

- De formation bac +2 électrotechnique
- Forte orientation pour la satisfaction de nos clients
- Aptitude de communication vers les équipes internes et clients
- Rigueur et capacité à travailler en équipe
- Grande autonomie