

Pre-Sales Solutions Engineer – TV, Laser & Smart Solutions (gn)

26/2539

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Hersteller von Unterhaltungselektronik, Displays und Haushaltsgeräten. Das international tätige Technologieunternehmen beschäftigt weltweit rund 80.000 Mitarbeitende und vertreibt seine Produkte in mehr als 130 Ländern.

Unser Mandant entwickelt innovative Laser-, Display- und Softwarelösungen für private und gewerbliche Anwendungen. Ein wachsender Schwerpunkt liegt auf professionellen B2B- und B2B2C-Komplettlösungen, beispielsweise für Simulationsanwendungen, Projection Mapping sowie anspruchsvolle Entertainment- und Präsentationsumgebungen.

Zur weiteren Entwicklung dieses Geschäftsbereichs suchen wir am Standort München eine technisch versierte Persönlichkeit mit fundiertem Softwarehintergrund.

Stellenbeschreibung:

Ihre wesentlichen Verantwortlichkeiten

- Analyse europäischer Markt- und Kundenanforderungen für TV, Laser-TV, Laserprojektoren sowie B2B- und B2C-Lösungen
- Erstellung und Weiterentwicklung von Market Requirements Documents (MRD) und Product Requirements Documents (PRD)
- Definition von Anforderungen an Hardware, Software, Benutzerführung und User Experience
- Strukturierte Kommunikation der europäischen Anforderungen an die Entwicklungs- und Produktteams in China
- Technische Beratung von Vertrieb, Distributoren, Systemintegratoren und Projektkunden
- Entwicklung kundenspezifischer System- und Lösungskonzepte
- Unterstützung bei Ausschreibungen, Angeboten, Produktdemonstrationen und Proof-of-Concepts
- Entwicklung und Anpassung von Schnittstellen, Steuerungsprotokollen, Treibern und APIs
- Integration der Produkte in Plattformen wie Crestron, Control4, URC, RTI, Savant und Josh.ai
- Prüfung der Interoperabilität sowie Fehleranalyse bei Software-, Netzwerk- und Integrationsproblemen
- Erstellung von Installations-, Konfigurations- und Integrationsanleitungen
- Technische Begleitung ausgewählter Projekte bis zur Inbetriebnahme
- Durchführung von Produkt- und Wettbewerbsanalysen
- Ableitung konkreter Empfehlungen für Produktverbesserungen und zukünftige Roadmaps
- Technische Schulung von Vertrieb, Distributoren und Systemintegratoren

Zu den Anwendungsgebieten gehören neben TV- und Laser-TV-Produkten auch professionelle Simulations- und AV-Lösungen, beispielsweise Indoor-Golf-Simulatoren, Projection Mapping, Konferenzräume, Hospitality, Entertainment, Showrooms, Heimkino und Smart Living.

Qualifikation:

- Studium der Informatik, Softwaretechnik, Elektro-, Medien- oder Nachrichtentechnik beziehungsweise eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Pre-Sales, Solution Engineering, Software Engineering, technischen Produktmanagement oder in der AV-Systemintegration
- Erfahrung mit TV-, Laser-TV-, Projektions-, Display- oder professionellen AV-Lösungen
- Gutes Verständnis von Softwarearchitekturen, APIs, Steuerungsprotokollen und vernetzten Systemen
- Fähigkeit, Hardware und Software zu vollständigen Kundenlösungen zu verbinden
- Kenntnisse von Crestron, Control4, URC, RTI, Savant oder Josh.ai sind von Vorteil
- Analytische, selbstständige und kundenorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse; gute Deutschkenntnisse sind wünschenswert
- Bereitschaft zu Reisen innerhalb Europas und gelegentlich nach China

Geboten wird:

Eine vielseitige Position mit großem Gestaltungsspielraum an der Schnittstelle zwischen europäischem Markt, technischem Vertrieb, Produktmanagement und internationaler Entwicklung.

Sie gestalten innovative TV-, Laser-TV-, B2B- und B2C-Lösungen von der ersten Produkthanforderung bis zur erfolgreichen Markteinführung und Installation aktiv mit.

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!