

SubWAVE™

GNSS/GPS Coverage Extension



OFFRE DE CDI

CHEF DE PROJET RADIOFRÉQUENCES H/F

March 2022



I. INTRODUCTION

Reconnue dans le monde entier, Syntony GNSS est une enseigne toulousaine labellisée FrenchTech axée sur l'innovation technologie dans le domaine du GNSS.

Spécialisés dans la radionavigation et les systèmes embarqués, nous sommes les leaders mondiaux dans notre domaine et présents sur de nombreux marchés à forte croissance.

Nos simulateurs, récepteurs et systèmes de localisation indoor/outdoor répondent aux besoins grandissants des industries aéronautique et spatiale, mais aussi à celles des transports publics, ferroviaires et miniers ou encore de l'IoT (Internet Of Things - Internet des Objets).

Forts d'un portefeuille de clients prestigieux (Airbus, OneWeb, Airbus Safran Launchers, Thales Alenia Space, Honeywell, Rockwell, les métros de Stockholm, de New York, de Toronto, et bien d'autres), nous innovons constamment nos solutions pour anticiper leurs futurs besoins, fortifier notre leadership, et conquérir de nouveaux marchés.

Le cœur de notre activité s'articule autour de 3 piliers fondamentaux :

- L'Innovation, pour concevoir les produits et outils de demain, en adéquation avec les besoins réels de nos clients ;
- Le Dynamisme, pour adapter nos forces et notre talent à la qualité de nos produits et solutions ;
- L'Ouverture d'Esprit, pour rester à l'écoute de nos clients et partenaires dans le respect de nos collaborateurs, avec à cœur de promouvoir l'Humanisme et les richesses de la pluri culturalité.

II. CONTEXTE DE LA MISSION

C'est dans ce contexte que SYNTONY a développé un système de localisation Indoor, unique au monde, basé sur le GNSS et s'intégrant dans les environnements clients. Vous intégrez l'équipe Déploiement SubWAVE basée à Paris en tant que Chef de Projet, sous la responsabilité du Chef de Service Déploiement, afin de contribuer au succès du déploiement de la gamme chez nos clients mondiaux.

III. MISSION

- Suivi et gestion de projet international de la signature du contrat jusqu'à la prise en main client.
 - o Accompagnement et guidage des clients tout le long du projet.
 - o Etablissement d'une architecture et rédaction de documents projets. Supervision de l'installation et du câblage des équipements par les installateurs avant déplacement.
 - o Gestion de la logistique avec l'équipe de production.
 - o Préparation des déplacements : configurations, matériel, réservations...etc.
 - o Installation, calibration et mise en service du système sur site
 - o Mesures de performances en environnement sous- terrain client
 - o Rédaction des rapports d'installation et de performances. Présentations et démonstrations aux clients.
- Contribution à la validation des sous-systèmes SubWave en partenariat avec l'équipe R&D
- Formation des clients et installateurs.
- Communication et travail en équipe avec les équipes d'Avant-Vente, de R&D et du commerce.

IV. EXPERIENCE

Diplômé(e) d'un Bac +5, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans en tant qu'ingénieur ou chef de projet en informatique et/ou radiofréquences. Des notions d'électronique, d'informatique industrielle ou embarquée sont prérequisées.

Vous avez le goût le contact client et le surpassement de vous-même afin de permettre le succès de vos missions.

Passionné(e) par les technologies, vous souhaitez explorer le milieu technique du GNSS et des défis liés à la localisation Indoor.

V. COMPETENCES TECHNIQUES

Requises

- Informatique : Linux, Réseau, Python
- Radiofréquences : Compréhension des systèmes électroniques, traitement du signal
- Très bonne maîtrise de l'Anglais oral et écrit. Bonnes capacités rédactionnelles en Anglais et Français.

Apprécierées

- Culture technologique : GNSS, Telecom (TETRA, LTE, etc.), systèmes de transmission
- Notions de statistiques (variance, gaussiennes, diagrammes de distribution, etc.)

VI. SAVOIR-ETRE

Gestion de projet

- Capacité organisationnelle importante : autonomie, gestion rigoureuse d'un projet et accompagnement du client lors de chacune des étapes.
- Curiosité : bonne culture des technologies existantes et volonté de renforcer vos connaissances.
- Innovation : capacité de remise en question, brainstormer, travailler en équipe et remettre en question ses habitudes dans le but de délivrer au client le meilleur des systèmes, « state-of-the-art ».

Gestion client

- Capacité à expliquer un système complexe de façon simple à un client.
- Capacité à établir un lien avec un client.

Gestion des imprévus

- Confiance en vous, en votre équipe et en votre produit : vous êtes capable d'identifier l'origine d'un comportement anormal et de choisir la meilleure solution.
- Détermination pour permettre le succès de la mission.

Voyages internationaux

- Flexibilité et disponibilité sont requises afin de répondre rapidement à une demande client sur toutes zones (Amérique du Nord, Europe, Asie, Océanie)