

# Architecte de systèmes de télécommunication

Une journée  
dans la vie  
d'un(e)...

**SOLUTIONS AMBRA** est une firme d'ingénierie des télécommunications établie à Trois-Rivières, à Montréal et au Chili. Toujours à l'affût des nouveautés dans notre domaine, nous sommes la première entreprise canadienne à offrir des solutions LTE privées. De la conception de produits inexistant sur le marché à la mise en place de solutions pour les opérations critiques, l'innovation est au centre de nos intérêts. Solutions Ambra offre un environnement de travail non routinier et des projets variés vous permettant de relever des défis professionnels. Chez Ambra, tu auras...

## DES COLLÈGUES DE TRAVAIL EN OR

Notre équipe est formée de gens passionnés qui réussissent à relever tous les défis dans une ambiance de travail harmonieuse. L'excellente communication entre collègues favorise le travail d'équipe et permet d'obtenir un maximum de résultats dans un environnement stimulant.

## DES AVANTAGES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

Un programme d'assurances collectives (dentaire et médicale), un régime de retraite (jusqu'à 5 % de contribution de l'employeur), une prime d'activité physique ainsi qu'un programme d'aide aux employés.

## DE LA FLEXIBILITÉ

Un horaire de travail flexible, la possibilité de faire du télétravail, beaucoup d'autonomie pour l'employé ainsi que des opportunités de croissance et de perfectionnement hors pair (formation dans tous les domaines).

En tant qu'architecte de systèmes de télécommunication, tu supportes l'équipe d'ingénierie dans la conception de projets de télécommunication. Voici à quoi pourrait ressembler une journée type dans la vie d'un architecte de systèmes de télécommunication...



- Tu assures les démarches auprès du client pour les coûts et contraintes initiales
- Tu te déplaces chez le client pour prendre les relevés techniques et assurer les relations d'affaires (au Canada ou à l'international, pour une durée variable, mais rarement plus de quelques jours)
- Tu participes aux foires commerciales et d'autres démarchages commerciales
- Tu prends le besoin initial du client, en français ou en anglais
- Tu identifies les opportunités commerciales
- Tu lis, révises et approuves les contrats avec la direction des opérations
- Tu réalises les soumissions initiales avec les coordonnateurs de comptes clients, avec Dynamics 365
- Tu valides les demandes techniques initiales avec le client avec l'aide de l'ingénierie, dans Confluence et Jira
- Tu valides la faisabilité de la solution technique
- Tu assures une bonne relation avec le client durant tout le projet
- Tu coordonnes la réunion de démarrage (*kickoff*) interne et assures le transfert de la solution vendue au client
- Tu valides le bon de commande du client avec la solution vendue
- Tu identifies les incohérences techniques vendues avec l'aide de l'ingénierie
- Tu partages les échéances qui ont été promises au client à l'interne
- Tu pondères les attentes du client lorsque les échéances réalistes du projet te sont transmises
- Tu montes et approuves les changements au SOW avec l'ingénierie et les opérations



**ENVOIE TON CV À [JOBS@AMBRA.CO](mailto:JOBS@AMBRA.CO)**

*Seuls les candidats et candidates retenus seront contactés. Le genre masculin est utilisé pour alléger le texte.*

