

Pre-Sales Solutions Architect -Roma

L'appartenenza alla categoria protetta di cui all'art. 1 L.68/99 costituirà requisito preferenziale.

Descrizione azienda

Siamo una società di eccellenza nella fornitura di soluzioni tecnologiche per la sicurezza. Offriamo sistemi integrati di telecomunicazione e sicurezza. Attraverso una esperienza pluridecennale nel settore, siamo leader nella protezione delle infrastrutture critiche, nella realizzazione di sistemi di comunicazioni tattici per la Difesa e nell'implementazione di soluzioni complesse di telecomunicazioni e sicurezza nel settore energetico.

Posizione

Chi cerchiamo:

Cerchiamo una figura di **Pre-Sales Solutions Architect** altamente qualificato.

Il/la candidato/a sarà inserito/a nel reparto Commerciale e Sviluppo Business e si occuperà di fornire supporto pre-vendita, progettazione di soluzioni tecniche e competenza in materia di tecnologie avanzate di telecomunicazione e sicurezza. Il candidato ideale combina una profonda conoscenza tecnica con ottime capacità comunicative e di relazione con il cliente, consentendo all'azienda di aggiudicarsi gare d'appalto complesse e fornire soluzioni innovative.

La risorsa selezionata lavorerà presso la nostra sede sita a Roma, in Via Carlo Veneziani, 58, con disponibilità a trasferte europee e internazionali, anche di medio o lungo termine.

Attività Previste:

La candidata/il candidato si occuperà di:

- Supportare i gruppi commerciali e di sviluppo aziendale nelle riunioni con i clienti, nelle presentazioni e nello sviluppo delle proposte, in qualità di responsabile tecnico nelle attività di prevendita,
- Analizzare le esigenze dei clienti e tradurle in architetture tecniche di alto livello, progettando soluzioni complesse.
- Preparare e fornire documentazione tecnica, tra cui panoramiche delle soluzioni, diagrammi, capitolati d'appalto e soluzioni tecniche alle richieste dei clienti.
- Preparare richieste di preventivo dettagliate (RFQ) in linea con le esigenze dei clienti e le specifiche del progetto.

- Analizzare e valutare i preventivi dei fornitori, confrontare gli aspetti tecnici e commerciali per identificare le componenti e i partner più adatti.
 - Progettare soluzioni end-to-end efficaci, competitive e fattibili per proposte e offerte.
 - Valutare tecnologie e piattaforme (ad esempio, reti IP, sistemi mobili/wireless, comunicazioni radio, comunicazioni unificate, gateway di interoperabilità, sistemi di sicurezza e piattaforme di comando e controllo).
 - Collaborare con il team e l'ingegneria per garantire che le soluzioni siano fattibili, convenienti e in linea con il portafoglio dell'azienda.
 - Contribuire a elaborare tendenze del settore, standard e tecnologie emergenti.
 - Condurre workshop tecnici, demo e prove di concetto con potenziali clienti.
 - Supportare gli account manager nella costruzione di relazioni di consulenza di fiducia con i clienti.
 - Garantire che le soluzioni proposte soddisfino i requisiti normativi di conformità e sicurezza.
 - Organizzare e dirigere tutte le attività e le diverse figure interne ed esterne che collaborano al progetto.
 - Supportare i team commerciali e BD nel fornire soluzioni risolutive ed efficaci.
 - Gestire i rapporti con i clienti e i subappaltatori.
 - Interagire con colleghi, fornitori e rappresentanti di altre organizzazioni per ottenere informazioni, fornire consulenza sui progetti, risolvere questioni critiche e stabilire le priorità di lavoro.
 - Coordinare le attività, completando gli obiettivi entro i limiti di tempo e di budget.
 - Avere familiarità con le clausole contrattuali standard e la gestione dei rischi.
 - Avere la capacità di lavorare e comunicare in modo chiaro in un ambiente dinamico e frenetico e di mediare le esigenze dei clienti con le priorità aziendali.
 - Autonomia nell'implementazione di compiti tecnici, se necessario.
- Inoltre, deve essere in grado di lavorare sotto pressione e di rispettare le scadenze.

Requisiti e Competenze

- Laurea triennale o magistrale in Ingegneria delle Telecomunicazioni, Informatica o discipline affini.
- Esperienza comprovata (10+ anni) come Technical Architect, Solutions Engineer o Pre-Sales Consultant nel settore.
- Capacità dimostrata di progettare architetture tecniche end-to-end per progetti complessi.
- Esperienza in ruoli a diretto contatto con il cliente (pre-sales, presentazioni di soluzioni, workshop).
- Eccellenti capacità di comunicazione e presentazione, sia tecniche che non tecniche.
- Forti capacità analitiche, di problem solving e di redazione documentale.
- Conoscenza della documentazione tecnica standard.

- Intraprendenza e attitudine al lavoro di squadra.
- Ottima conoscenza dell'inglese (scritto e parlato). La conoscenza di altre lingue costituisce un plus.

Competenze Preferenziali

- Conoscenza di sicurezza, crittografia e framework normativi nel settore delle telecomunicazioni.
- Familiarità con comunicazioni mission-critical (public safety, difesa, servizi di emergenza).
- Esperienza di collaborazione con vendor e system integrator.
- Esperienza su progetti per organizzazioni militari o governative.
- Attitudine imprenditoriale.
- Soft skills (empatia, capacità di instaurare relazioni con facilità, ecc.).

Altre Informazioni

Cosa Offriamo:

- Opportunità di lavorare su progetti nazionali e internazionali ad alto impatto nei settori della difesa e della protezione delle infrastrutture critiche.
- Ambiente dinamico tra tecnologia, sviluppo business e interazione con il cliente.
- Possibilità di crescita professionale, formazione e certificazioni.
- Una cultura di team collaborativa, orientata all'innovazione e all'eccellenza.
- Contratto CCNL Metalmeccanico Industria.
- Retribuzione: commisurata all'esperienza.
- Lavoro ibrido.
- Buoni pasto (€10).
- Assicurazione sanitaria integrativa: Metasalute (per infortuni professionali ed extra-professionali).
- Su richiesta: Fondo Pensione Cometa.
- In caso di trasferte all'estero: assicurazione di viaggio e rimborso delle spese mediche.
- Piano Incentivi.

Se sei interessata/o all'opportunità e vuoi far parte del nostro team, candidati subito!

Pre-Sales Solutions Architect -Rome

belonging to the protected category referred to in Article 1 of Law 68/99 will constitute a preferential requirement

Company Description

We excel in providing security technology solutions. We offer integrated telecommunications and security systems. Through decades of experience in industry, we are a leader in critical infrastructure protection, implementation of tactical telecommunications systems for Defense, and implementation of complex telecommunications and security solutions in the energy sector.

Work Position

We are looking for:

We are seeking a highly skilled **Pre-Sales Solutions Architect** to join our team. The role will serve as a key technical counterpart to the Commercial and Business Development department, providing **pre-sales support, technical solution design**, and expertise across advanced telecommunication and security technologies. The ideal candidate combines deep technical knowledge with strong communication and customer-facing skills, enabling the company to win complex bids and deliver innovative solutions.

The selected resource will work at our office located in Rome, in Via Carlo Veneziani 58, with availability for worldwide short/medium term travel.

Expected Activities:

The candidate will be expected to:

- Act as the technical lead in pre-sales engagements, supporting Commercial and BD teams in client meetings, presentations, and proposal development.
- Analyze customer requirements and translate them into high-level technical architecture and solution designs.
- Prepare and deliver technical documentation, including solution overviews, diagrams, BoQs, and technical sections of RFP responses.
- Prepare detailed Requests for Quotation (RFQs) in alignment with customer requirements and project specifications.
- Analyze and assess supplier quotations (RFQ responses), comparing technical and commercial aspects to identify the most suitable components and partners.

- Consolidate supplier inputs to design effective, competitive, and feasible end-to-end solutions for proposals and bids.
- Evaluate and recommend technologies and platforms (e.g., IP networking, mobile/wireless systems, radio communications, unified communications, interoperability gateways, security systems and command and control platforms).
- Collaborate with product and engineering teams to ensure solutions are feasible, cost-effective, and aligned with the company's portfolio.
- Provide thought leadership on industry trends, standards, and emerging technologies.
- Conduct technical workshops, demos, and proof-of-concepts with potential clients.
- Support account managers in building trusted advisor relationships with customers.
- Ensure that proposed solutions meet compliance, security, and regulatory requirements.
- Organize and direct all activities and the multiple internal and external figures who collaborate for the project.
- Support the Commercial and BD teams in giving resolute and effective solutions
- Manage the relationship with clients and subcontractors
- Interact with colleagues, suppliers and representatives from other organizations to obtain information, advise on projects, resolve critical issues and set work priorities
- Coordinate activities, completing goals within time and budget constraints
- Be familiar with standard contract clauses and Risk Management
- Have the ability to work and communicate clearly in a fast-paced and dynamic environment and to mediate the needs of Clients with business priorities.
- Autonomy in implementing technical tasks if required.

In addition, must be able to work under pressure and be able to work by deadlines.

Requirements and Skills

- Bachelor's or master's degree in Telecommunications Engineering, Computer Science, or related field.
- Proven experience (10+ years) as a Technical Architect, Solutions Engineer, or Pre-Sales Consultant in the sector.
- Demonstrated ability to design end-to-end technical architectures for complex projects.
- Experience in customer-facing roles (pre-sales, solution presentations, workshops).
- Excellent communication and presentation skills, both technical and non-technical.
- Strong analytical, problem-solving, and documentation abilities.

- Knowledge of standard design documentation
- Resourcefulness and aptitude for teamwork
- Fluency in English (written and spoken). Other languages are a plus.

Desired Skills

- Knowledge of security, encryption, and regulatory frameworks in telecommunications.
- Familiarity with mission-critical communications (public safety, defense, emergency services).
- Experience working with vendors and system integrators.
- Experience in projects for military or governmental organizations
- Entrepreneurial behavior
- Soft skills (empathy, easy to establish relations, etc)

More Information

What we offer:

- Opportunity to work on high-impact national and international projects in the defense and critical infrastructure protection sector.
- Dynamic environment bridging technology, business development, and customer engagement.
- Professional growth, training, and certification opportunities.
- A collaborative team culture focused on innovation and excellence.
- Italian National Metalworking Collective Agreement
- Pay: commensurate with experience level
- Hybrid job
- Meal vouchers (€10)
- Supplementary health insurance: Metasalute (for occupational and non-occupational accidents)
- Upon request: Cometa Pension Fund
- In case of missions abroad: travel insurance and medical expense reimbursement
- Incentive Plan

If you are interested in the opportunity and want to be part of our team, apply now!