

Référence : COM-01
Diffusion : Externe
Type de contrat : CDI
Date de démarrage : ASAP
Lieu : Toulouse

NOUS RECHERCHONS : Commercial – Pôle Défense (H/F)

HEMERIA :

Avec 160 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros, HEMERIA conçoit et fabrique des équipements et systèmes à forte intensité technologique et sécurité de fonctionnement pour deux marchés très exigeants : l'industrie spatiale et la dissuasion française.
Jeune société, bénéficiant d'un héritage de plus de trente ans, HEMERIA s'est fixée de grandes ambitions de développement, en participant très activement au développement du futur de l'espace et aux enjeux de dissuasion.

Dans le spatial, HEMERIA conçoit, réalise, teste et intègre des sous-systèmes thermiques, des harnais embarqués, ainsi que des structures composites et aluminium pour satellites.
La société développe sa propre gamme de nanosatellites. Ces petits satellites de demain, déployés seuls ou en constellations, fourniront en données l'économie numérique du futur et favoriseront l'émergence de nouveaux services et applications.

Pour la Défense, HEMERIA conçoit, fabrique et teste des équipements embarqués électroniques destinés à la dissuasion océanique et aéroportée. HEMERIA est également fournisseur de systèmes de trajectographie optiques (EOTS) pour centre d'essais en vol.

Engagée, HEMERIA s'appuie sur des valeurs fondamentales : la satisfaction clients, la qualité des relations humaines, une éthique rigoureuse, une contribution à l'amélioration des conditions de vie sur notre planète.

MISSIONS :

Au sein du Département des Ventes nous recherchons **un Commercial (H/F)** pour venir renforcer nos équipes sur le pôle Défense. Vous serez rattaché directement au Directeur des Ventes, et aurez en charge les missions suivantes :

- Vous prospectez régulièrement en France / Europe / étranger auprès d'une clientèle spécialisée et trouvez de nouvelles opportunités.
- Vous proposez à nos clients les métiers de la défense d'HEMERIA → MCO, design et réalisation de système de défense critiques, tourelle de trajectographie, reverse engineering…
- Vous gérez un portefeuille d'opportunités de l'ordre de 15 M€ à 20 M€
- Vous travaillez en collaboration avec les responsables d'activités défense en vous appuyant sur les ressources des départements techniques et managériaux internes.
- Vous représenterez les activités Défense d'HEMERIA lors d'évènements et de salons.
- Vous concluez les affaires et négociez les contrats.
- Vous participez à l'élaboration de la stratégie commerciale de la société.

HEMERIA
8, impasse Boudeville - 31100 TOULOUSE - France
Tel: 33 (0)5 61 43 58 00 - **recrutement@hemeria-group.com**

PROFIL :

- Ingénieur ou titulaire d'un diplôme d'études supérieures avec une expérience dans le domaine **défense** de minimum 5 ans ou plus.
- Vous bénéficiez d'un réseau dans le secteur de la défense, commercialement exploitable.
- Autonome et organisé, vous gérez efficacement votre temps et vos priorités.
- Vous vous exprimez avec aisance en français et en anglais, et en maîtrisez parfaitement la forme écrite.
- Vous êtes un excellent négociateur, persuasif et tenace, tant auprès des clients, qu'en interne.

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com

HEMERIA
8, impasse Boudeville - 31100 TOULOUSE - France
Tel: 33 (0)5 61 43 58 00 - **recrutement@hemeria-group.com**