



hemeria

REJOIGNEZ-NOUS !

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 Défense (H/F)** pour venir renforcer nos équipes sur le pôle Défense. Vous-aurez en charge les missions suivantes :

- Vous participez à l'élaboration et mettez en œuvre la stratégie commerciale de la société
- Vous proposez à nos clients actuels les métiers de la défense d'HEMERIA et participez à l'évolution de cette offre → offres de trajectographie, services et maintenance de la dissuasion, offres conversion d'énergie forte puissance
- Vous prospectez les clients Français de la Dissuasion, et identifiez les opportunités export (EU et International) pour les métiers de la Défense d'HEMERIA (plus spécifiquement sur les offres de trajectographie et conversion de puissance)
- Vous gérez un portefeuille d'opportunités de l'ordre de 10 à 20 M€

Retrouvez nos offres sur : www.hemeria-group.com/carrieres/

HEMERIA

8, impasse Boudeville - 31100 TOULOUSE - France

Tel: 33 (0)5 61 43 58 00 - recrutement@hemeria-group.com





hemeria

- 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.

PROFIL :

- Fort d'une expérience dans le domaine de la **défense** de minimum 10 ans, vous bénéficiez d'un réseau actif commercialement exploitable.
- Vous justifiez d'un excellent relationnel (aptitude à communiquer avec aisance, savoir créer une relation de confiance forte et durable avec le client, savoir travailler en équipe, avoir une intelligence situationnelle).
- Vous êtes un excellent négociateur, persuasif et tenace, tant auprès des clients, qu'en interne.
- Vous avez un niveau d'Anglais très avancé vous permettant de communiquer aussi bien par écrit qu'à l'oral

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com

Retrouvez nos offres sur : www.hemeria-group.com/carrieres/

HEMERIA

8, impasse Boudeville - 31100 TOULOUSE - France

Tel: 33 (0)5 61 43 58 00 - recrutement@hemeria-group.com

