



hemeria

Référence : CDD – Assistant Commercial
Diffusion : Externe

Assistant Commercial Back Office

CDD • Immédiatement • Toulouse

CONTEXTE :

Avec 200 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 35 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.

HEMERIA fournit un ensemble de services (réparation, rénovation, étude, fabrication, et traitement d'obsolescence) permettant de garantir le maintien en conditions opérationnelles d'équipements électroniques à haute criticité. Maintenus, rénovés, ces équipements voient ainsi leur performance et leur disponibilité améliorées.

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.

Assistant Commercial Back Office

MISSIONS :

Au sein du service Commercial d'HEMERIA, vous êtes un **véritable relais pour les commerciaux** et participez au **développement et à la fidélisation de nos clients (Défense et Spatial)**.

Vous aurez notamment pour mission de :

- Relancer nos clients en comptes et assurez la prise de rdv pour notre force de vente itinérante.
- Prendre en charge le suivi administratif des dossiers Vente (devis, facturation, litiges.) et des dossiers exports
- Assurer une veille sur les diffusions des appels d'offres publics et participez au montage des réponses
- Avoir la charge d'assister l'équipe commerciale sur l'ensemble du processus Vente, de la veille clientèle à la remise des offres
- Contribuer à la gestion des salons professionnels, notamment la sollicitation en amont des prospects, le planning des rendez-vous clients et le suivi des actions post salons,
- Maintenir à jour le référentiel interne (CRM, documents de références, liste de contacts, données clients)

PROFIL :

Vous disposez idéalement :

- ✓ D'une formation commerciale (**Bac + 2/3 à Bac+5**)
- ✓ D'une **expérience** dans l'administration des ventes ou d'assistant(e) commerciale de **3 ans minimum**
- ✓ De connaissances solides en termes de gestion des commandes publique française et européenne (mécanisme et réglementation)
- ✓ À la recherche d'un **CDD de 6 mois** dans ce domaine.

Nous recherchons des candidats maîtrisant :

- ✓ L'ensemble du processus commercial (de la veille au contrat)
- ✓ Anglais lu/écrit
- ✓ Outils bureautiques traditionnels

Si vous vous reconnaissez dans ce portrait et que les missions sont en adéquation avec votre projet professionnel, alors :

[REJOIGNEZ-NOUS](#)

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com

HEMERIA - 8, impasse Boudeville - CS 22324 - 31023 TOULOUSE -France

Tel : 33 (0)5 82 95 16 22 - recrutement@hemeria-group.com

www.hemeria-group.com

