



Référence : DCO-01  
Diffusion : Externe

## Responsable de Ventes - Défense

CDI • ASAP • Toulouse / Paris

### 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.

## **MISSIONS :**

Cette offre vous permettra de rejoindre une entreprise innovante et dynamique évoluant sur deux secteurs d'avenir : la Défense et le Spatial, et de participer à une aventure internationale visant à promouvoir des systèmes de haute technologie autour des systèmes de trajectographie, de conversion d'énergie ou encore le maintien en condition opérationnelle.

Au sein de la Direction des Ventes nous recherchons deux Responsables de Ventes Défense (H/F) pour venir renforcer notre croissance.

Vous aurez pour objectif de développer les ventes d'HEMERIA sur un segment de marché déterminé en pilotant l'action commerciale correspondante afin d'assurer la tenue des objectifs commerciaux fixés.

## **Plus concrètement :**

- Vous réalisez la veille commerciale de votre segment de marché, et représentez la société lors d'événements et de salons.
- Vous participez à l'élaboration des offres commerciales de la société sur le secteur Défense en lien avec les responsables techniques de l'entreprise → offres liées à la conception, fourniture et maintenance de systèmes critiques utilisés dans des environnements contraints (Terre, Mer, Espace).
- Vous stimulez les opportunités auprès de clients en France et à l'Export en vous appuyant sur ces offres, et mettez en œuvre les stratégies de réponses en collaboration avec les responsables d'activités de la société.
- Vous concluez les affaires et négociez les contrats.
- Vous assurez l'amélioration de la compétitivité d'Hemeria.

La bonne tenue du poste nécessitera des déplacements réguliers en France, et de manière moins récurrente à l'export.

## **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 force de proposition et créatif.
- Vous êtes un négociateur expérimenté, persuasif et tenace, tant auprès des clients, qu'en interne.
- Vous avez un niveau d'Anglais avancé vous permettant de communiquer aussi bien par écrit qu'à l'oral.

➔ **Deux postes sont à pourvoir sur Toulouse et Villebon-sur-Yvette (région parisienne)**

**ADRESSEZ VOTRE CANDIDATURE A**

**[recrutement@hemeria-group.com](mailto:recrutement@hemeria-group.com)**