

Référence : StAC01
Diffusion : Externe

Stagiaire Analyste Commercial H/F

Stage ● Mars 2022● 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.

MISSIONS :

Cette offre de stage vous permettra de rejoindre une entreprise innovante et dynamique évoluant sur deux secteurs d'avenir : la Défense et le Spatial.

Au sein de la Direction Commerciale, nous recherchons un/une stagiaire **Analyste Commercial** travaillant sur des études de marché dans le secteur spatial.

Plus concrètement :

- Cartographier des acteurs d'un segment marché donné (compétiteurs, clients, fournisseurs).
- Caractériser les propositions de valeurs et en tirer des conclusions (opportunités/menaces) pour l'entreprise HEMERIA.

PROFIL :

En cours de formation Commerce (Bac +4/5), vous êtes à la recherche d'un stage de 6 mois dans ce domaine.

- Vous avez un niveau d'Anglais avancé vous permettant de communiquer aussi bien par écrit qu'à l'oral.
- Vous avez des connaissances sur les outils d'analyse commerciale (étude de marché).
- La connaissance du secteur spatial (New Space) serait appréciable.

SOFT SKILLS :

- Vous êtes doté(e) d'un très bon relationnel.
- Vous appréciez le travail en équipe et communiquez avec les différents interlocuteurs.
- Vous êtes méthodique et disposez d'un bon esprit de synthèse.
- Vous êtes curieux(se) d'esprit et êtes autonome.

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

ADRESSEZ VOTRE CANDIDATURE A

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