

Référence : AVV02
Diffusion : Externe

Ingénieur Avant-Vente / Spatial

CDI ● ASAP ● 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.

Ingénieur Avant-Vente / Spatial

MISSIONS :

Au sein de la ligne d'offre Services et Equipements Spatiaux (SES), nous recherchons notre prochain(e) **Ingénieur(e) Avant-Vente Spatial (H/F)**.

A ce titre, vos missions principales seront :

- Participer aux réponses aux appels d'offre Spatial de la ligne d'offre SES en collaboration avec les équipes techniques, le Responsable de la ligne d'Offre SES et le Commerce.
- Analyser les cahiers des charges et rédiger les matrices de conformités aux documents applicables.
- Identifier les risques, notamment contractuels, et opportunités dès la phase d'avant-vente.
- Mettre en avant les axes d'innovation des offres et participer à la protection du savoir-faire technique d'HEMERIA.
- Coordonner l'ensemble des contributeurs internes et externes de l'offre.
- Soutenir les offres techniquement chez le client en collaboration avec les Commerciaux et le Responsable de ligne d'Offre.
- Participer aux réunions de lancement d'offre interne et accompagner le démarrage des projets.
- Participer aux RETEX afin de capitaliser et ajuster les offres suivantes.

PROFIL :

De formation ingénieur (Ecole d'ingénieur ou université Bac+5), vous justifiez d'une expérience minimum de 5 ans dans l'industrie spatiale.

Vous disposez d'une assise technique dans le domaine de la structure et du composite.

Vous avez un bon niveau d'Anglais (minimum C1 en compréhension, expression orale et écrite) indispensable pour mener à bien vos missions.

- Vous êtes créatif et aimez innover, vos idées seront les bienvenues.
- Vous savez gérer les priorités et êtes capable de bien gérer le stress.
- Doté(e) d'un très bon relationnel, vous aimez animer une équipe et vous savez susciter l'adhésion.
- Vous êtes un fin négociateur, capable de négocier en interne et externe.
- Vous disposez d'appétences rédactionnelles et administratives indispensables à la structuration des projets.
- Vous êtes synthétique et disposez d'un bon esprit d'analyse vous permettant de répondre le plus justement aux besoins du client.
- Vous êtes rigoureux et pragmatique.
- Vous savez être positif lors de situations imprévues et êtes capable de vous adapter.
- Vous avez des appétences pour les logiciels de CAO (consultation) et GPAO (analyse : articles et disponibilités).

Vous êtes en recherche de nouveaux défis professionnels et désirez participer à la suite d'une aventure spatiale sur un marché international en croissance ? Vous avez envie de travailler dans un contexte agile, une structure à taille humaine, tout en conservant une approche industrielle?

Alors venez rejoindre HEMERIA, et notamment l'équipe SES pour que nous puissions, ensemble, relever les challenges de demain.

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