

Référence : AVV01
Diffusion : Externe

Bid Manager

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.

Bid Manager

HEMERIA vous propose de devenir **un acteur majeur** de son expansion dans le marché des nanosatellites en rejoignant **son équipe Avant-Projets.** Vous êtes motivé par **l'exploration des perspectives futures** et vous aimez **influer** sur l'ensemble des facettes d'une mission **notamment l'organisation d'un projet innovant, l'excellence technique** répondant au besoin du client et **l'animation d'équipes** composées de **collaborateurs passionnés.**

Cette **profession aux multiples compétences** correspond à vos attentes ? **Continuez à lire.**

MISSIONS :

Au sein de la ligne d'offre Nanosatellite, nous recherchons notre prochain(e) **Bid Manager (H/F)** Sous la responsabilité du Responsable de la Ligne d'Offre, vous serez intégré(e) au sein de l'équipe Avant-Vente et Avant-Projets.

A ce titre, vos missions principales seront de :

- Participer à la compréhension et la formalisation des attentes du client,
- Participer à la définition de la stratégie commerciale en lien avec la direction commerciale,
- Piloter et coordonner le montage des offres en activant les centres de compétences, les achats et le Commerce,
- Identifier les risques (risques techniques, contractuels…) et opportunités en phase d'avant-vente, en lien avec son binôme commercial,
- Participer au chiffrage de la solution technique,
- Mettre en avant les axes d'innovation des offres et participer à la protection du savoir-faire technique HEMERIA,
- Présenter l'offre en réunion de décision interne,
- Soutenir les offres chez le client en collaboration avec son binôme commercial,
- Participer aux réunions interne de lancement d'offre et accompagner le démarrage projet,
- Alimenter la roadmap produits satellite avec les demandes du marché,
- Participer au RETEX pour améliorer les offres futures.

PROFIL :

De formation ingénieur (Ecole d'ingénieur ou université Bac+5) vous justifiez **d'une expérience minimum de 3 ans dans l'industrie spatiale, de préférence dans le domaine du montage d'offre, de la gestion de projet ou de l'architecture système**.

Vous possédez une forte appétence pour les projets ambitieux ainsi qu'une facilité de visualisation et de compréhension des missions dans leur globalité. Vous savez vous positionner sur les aspects techniques, organisationnels et financiers d'une offre.

Doté(e) de fortes compétences d'expression (à l'oral et à l'écrit), d'organisation et d'animation, vous savez comprendre et synthétiser les besoins clients pour guider votre équipe sur la bonne voie et vous savez capitaliser sur vos expériences pour à la fois rédiger des offres avec justesse et être l'acteur principal de la relation client.

Un niveau d'Anglais courant est indispensable pour mener à bien vos missions.

Une bonne assise technique sur l'ingénierie des systèmes satellites est un plus.

- Vous aimez innover, vos idées seront les bienvenues,
- Doté(e) d'un très bon relationnel, vous aimez animer une équipe et vous savez susciter l'adhésion,
- Vous êtes rigoureux et pragmatique,
- Vous savez être positif lors de situations imprévues.

Dans le cadre de ces activités, vous êtes amené(e) à vous déplacer ponctuellement en France et à l'étranger.

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