

Référence : Bid Manager
Diffusion : Externe

Bid Manager (F/H)

CDI ● ASAP ● Toulouse

CONTEXTE :

Acteur majeur et reconnu des industries Spatiale et de Défense depuis plus de 20 ans, HEMERIA a été fondé avec l'idée que chaque nation devait pouvoir accéder à des capacités spatiales et de défense autonomes, pour un monde plus sûr, plus durable et plus équitable.

Nous aidons ainsi nos clients à déployer leurs missions tactiques dans des environnements contraints répondant à des enjeux stratégiques forts tels que la protection des populations et des territoires, la diffusion et collecte d'informations ou encore l'accès plus aisé à l'espace.

Pour cela, HEMERIA conçoit et produit des systèmes opérationnels au plus haut degré de performance tels que des nano satellites, des aérostats tactiques ou scientifiques, des systèmes de tracking, des équipements embarqués ; et maintient en conditions opérationnelles des sous-systèmes critiques pour les leaders européens et mondiaux des domaines de la Défense et du Spatial.

N'attendez plus, embarquez à bord de l'aventure HEMERIA et rejoignez notre équipe de 400 collaborateurs déterminés à relever les défis de demain !

Nous recherchons un **Bid Manager (F/H)** pour venir renforcer nos équipes **HEMERIA** au sein de notre division **SPACE & SKY** localisées sur **Toulouse**.

Bid Manager

MISSIONS :

- Avec l'appui du binôme commercial, formaliser les attentes du client et définir la stratégie de gain de l'affaire,
- Piloter et coordonner le montage de l'offre en activant les différents centres de compétences de l'entreprise,
- Identifier les risques et exploiter les opportunités en phase d'avant-vente,
- Participer au chiffrage de la solution technique,
- Piloter les réunions internes d'élaboration de l'offre,
- Défendre avec l'équipe commerciale l'offre auprès du client,
- Accompagner le démarrage de l'affaire auprès du chef de projet,
- Participer au RETEX pour améliorer les offres futures,
- Participer au développement (roadmap) et à la promotion des offres de l'entreprise (salons, conférence).

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'offres, 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 projets 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.

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