



Référence : Assistant (e)
Commercial (e)
Diffusion : Externe

Assistant (e) commercial (e)

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 **Assistant (e) commercial (e)** pour venir renforcer nos équipes **HEMERIA** sur **Toulouse**.

MISSIONS :

Rattaché à la Direction Générale et en support des Directions Commerciales Spatial & Défense, nous recherchons un Assistant Commercial (H/F). Vous aurez la charge d'assister les équipes sur l'ensemble du processus Vente, et aurez notamment pour mission de :

- Réaliser la veille des opportunités : l'émission des consultations sur les différentes plateformes d'appels d'offres (marchés publics et autres) et de faire la veille institutionnelle FR et EU (type BOAMP, NATO, ESA, ...),
- Aider à gagner les affaires : contribuer à la préparation des offres commerciales, particulièrement la partie administrative et garantir les remises d'offre selon les modalités contractuelles (CEA, DGA, CNES, ESA, JOUE),
- Maintenir à jour le listing des affaires : animer la mise à jour régulière des prévisions de prise de commande et actualiser les données dans l'ERP pour présentations et pilotage,
- Maintenir à jour les données commerciales : maintenir à jour la base des contacts, des NDA, des MOU, des informations clients via CRM.

PROFIL :

- Vous avez expérience de 3 ans minimum en fonction support dans le domaine commercial,
- Vous êtes intéressé par le secteur de l'industrie, du Spatial et de la Défense plus particulièrement,
- L'action commerciale, l'organisation, la gestion et le support à une équipe dynamique vous intéressent,
- Vous maîtrisez les outils informatiques et bureautiques,
- Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise en France et à l'international, vous maîtrisez l'anglais (lu, écrit, parlé),
- Doté d'un très bon relationnel, vous appréciez le travail en équipe et communiquer avec les différents services,
- Vous faites preuve de capacité d'écoute et de diplomatie en vue de répondre au mieux aux attentes,
- Habilitable défense.

REJOIGNEZ-NOUS :

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com