

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 :

Au sein de la Division Space & Sky, et sous la responsabilité directe du Directeur commercial, les missions principales sont :

- 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 dans le domaine électrique industriel (Ecole d'ingénieur ou université Bac+5),
- Vous avez une expérience de 5 ans minimum dans le domaine électrique industriel, de préférence dans le domaine du montage
- Maitriser techniquement le domaine électrique industriel (spatial - équipements embarqués),
- Rédiger les offres techniques (dominantes électriques dans un premier temps) + matrices de conformité,
- Synthétiser et analyser au plus juste les besoins clients,
- Savoir gérer son temps pour répondre aux appels d'offres dans des délais cours,
- Sens de l'organisation et esprit de synthèse,
- Bon niveau d'Anglais exigé (rédactionnel et conversationnel),
- Maitrise du Pack office (Word, Excel),
- Connaissance de Logiciels de CAO (consultation) + GPAO (analyse : articles + disponibilités…),

Dans le cadre de ces activités, des déplacements en France et à l'étranger sont à prévoir.

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