

Référence : Bid Manager Defense (MCO et services associés)
Diffusion : Externe

Bid Manager Defense (MCO et Services associés) (F/H)

CDI ● ASAP ● Villebon-Sur-Yvette

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 Défense (MCO et Services associés) (F/H)*** pour venir renforcer nos équipes ***HEMERIA*** au sein de notre division ***LAND & SEA*** localisées sur ***Villebon-Sur-Yvette***.

Bid Manager Defense (MCO et Services associés)

MISSIONS :

Au sein de la division LAND & SEA, nous recherchons un Bid Manager (H/F) pour soutenir le développement de nos activités de services et en particulier de services sur systèmes tiers.

Il s'agit principalement d'activité de support auprès des majeurs de la Défense Française et Européenne pour le MCO, l'exploitation et l'extension de la durée de vie des systèmes (système radar, système de communication, système électronique critique notamment).

Le Bid Manager dans l'organisation, un rôle transverse :

- Construire les réponses aux appels d'offres en lien avec les ressources techniques (ingénierie, méthode, production), achats et qualité de l'entreprise,
- Accompagner l'équipe commerciale durant toute la phase d'instruction de l'offre (négociation technique et financière).

Les missions du Bid manager sont les suivantes :

- Piloter le processus de réponse aux appels d'offres,
- Avec le soutien du binôme commercial, formaliser les attentes du client et définir la stratégie de gain de l'affaire,
- Construire et piloter le montage de l'offre et dimensionner le budget optimum (en relation avec la Direction de l'Ingénierie et la Direction des Opérations),
- Identifier les risques et exploiter les opportunités en phase d'avant-vente,
- Piloter les réunions internes de consolidation de l'offre,
- Défendre avec l'équipe commerciale l'offre auprès du client,
- Après le gain de l'affaire, assurer le transfert vers l'équipe projet et soutenir le chef de projet sur les premiers jalons,
- Enrichir le retex pour améliorer les offres futures et gagner en efficacité (assurer le reuse),
- Participer à l'élaboration et au développement de la roadmap Services du domaine défense et sécurité.

PROFIL :

- De formation ingénieur, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans le développement d'offre de service,
- Vous possédez une appétence forte pour les projets ambitieux en support de donneurs d'ordre,
- Vous savez vous positionner sur les aspects techniques, organisationnels et financiers d'une offre,
- Doté(e) de fortes compétences d'expression orale et écrite, vous savez convaincre,
- Vous aimez animer et organiser,
- Vous savez comprendre les attentes explicites et implicites du client et vous guidez l'équipe de Bid dans la bonne direction,

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

- Vous maitrisez le français et l'anglais et êtes en capacité de négocier,
- Vous aimez innover et surprendre et vous êtes rigoureux et pragmatique,
- Vous êtes doté d'un très bon relationnel et restez positif dans toutes les situations,
- Ce poste vous fera voyager avec des déplacements à prévoir en France et à l'étranger,
- Une maitrise des dossiers type appels d'offre ou marché public est un plus.
- Habilitation Defense.

REJOIGNEZ-NOUS :

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com