



hemeria

Référence : Responsable d'offre/
Bid-Manager
Diffusion : Externe

Responsable d'offre/ 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 **Responsable d'offre/ Bid-Manager (F/H)** pour venir renforcer nos équipes **HEMERIA** au sein de notre division **LAND & SEA** localisées sur **Toulouse**.

MISSIONS :

Vous interviendrez sur des projets du domaine de la Défense avec une dominante en développement de système électronique et informatique.

Les systèmes développés ont comme dominante technique : l'électronique analogique/numérique, l'électronique de puissance, l'optronique, le contrôle commande sécuritaire, la safety et l'informatique embarqué.

- Analyser avec le support du Responsable Commercial les demandes du client, et propose une stratégie de réponse intégrant l'analyse des risques et des opportunités,
- Piloter avec le support du Responsable Commercial l'organisation des étapes internes d'élaboration de l'offre, selon le processus de l'entreprise,
- Elaborer un plan d'action détaillé pour la soumission, en identifiant les tâches, les délais, les ressources nécessaires (budget associé) et les parties prenantes impliquées,
- Piloter les équipes internes pour obtenir les contributions nécessaires,
- Effectuer la consolidation de la proposition technique et commerciale en veillant à ce que tous les aspects requis soient abordés, de manière claire, concise et convaincante,
- Organiser et anime les réunions de lancement d'offre en interne et accompagne le démarrage projet,
- Capitaliser sur les pratiques de réponses aux appels d'offre pour améliorer les offres futures et gagner en efficacité.

PROFIL :

- Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans le développement de système complexe idéalement dans l'industrie de défense,
- Vous possédez une forte appétence pour les projets ambitieux avec une complexité technique significative,
- Vous savez rédiger et chiffrer les offres techniques et commerciales en français et anglais,
- Vous savez coordonner une équipe multidisciplinaire,
- Vous maîtrisez la gestion de projet,
- Vous êtes rigoureux, organisé, en capacité d'analyser et de synthétiser,
- L'esprit d'équipe et d'initiative sont des atouts importants,
- Ce poste vous fera voyager avec des déplacements à prévoir en France et à l'étranger,
- Habilitable Défense.

REJOIGNEZ-NOUS :

ADRESSEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE

recrutement@hemeria-group.com