



Responsable commercial Avionique Militaire (F/H)

Description de l'emploi

QUI SOMMES-NOUS ?

L'activité avionique rassemble 10 000 collaborateurs qui œuvrent à fournir des équipements et des systèmes de pointe pour toute la chaîne de l'aéronautique civile et militaire.

Le site de Vélizy conçoit et fabrique des tubes à onde progressive, klystrons, gyrotrons, générateurs, amplificateurs spatiaux, émetteurs défense. Il intervient aussi dans la conception et la maîtrise d'œuvre de sous-systèmes pour les Grandes Infrastructures de Recherche

La Direction Commerciale Military Avionics recherche un/une **Responsable commercial Avionique Militaire (H/F)**, en CDI

QUI ÊTES-VOUS ?

Vous êtes issu(e) d'une formation d'ingénieur, école supérieure de commerce ou équivalent universitaire ?
Vous possédez une expérience confirmée dans un poste de responsable commercial et/ou de bid/project manager dans le domaine des équipements/composants et/ou de services/soutien à forte valeur technologique ?

Vous justifiez d'une première expérience commerciale auprès de nos Clients Etatiques et Grands comptes privés dans la vente de systèmes complexes ?

Vous détenez une bonne connaissance du processus de décision d'achat des équipements aéroportés ?

Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation ? et les procédures internes Thales pour la préparation et la validation des offres ?

Le sens de l'écoute, l'implication, la compréhension des attentes Client, les capacités commerciales ainsi que l'ouverture d'esprit sont des atouts que l'on vous reconnaît ?

Vous faites preuve d'un fort leadership et d'autonomie, d'une grande disponibilité et d'une forte réactivité ?

Vous avez une bonne aisance rédactionnelle et orale ainsi qu'une capacité à travailler en équipe ?

Vous êtes rigoureux, vous avez le sens de la représentation et avez de bonnes compétences d'analyse et de synthèse ?

Vous maîtrisez l'anglais et l'espagnol à l'oral et à l'écrit ?

CE QUE NOUS POUVONS ACCOMPLIR ENSEMBLE :

Localisé en région Parisienne, vous serez le représentant de la Direction Commerciale Military Avionics (MAV) pour les activités commerciales privilégiant une présence commerciale locale.

Intégré au pôle aéronautique France de la Direction Commerciale, vous aurez en charge les activités commerciales du projet SCAF/C3AF (Système de Combat Aérien Futur) ainsi que des dossiers commerciaux sur les études amont traités par la DGA.

Pour le projet SCAF/C3AF, vous aurez la responsabilité du business développement, de la capture et de la vente des activités SCAF/C3AF sur le périmètre de l'avionique militaire de vol, en concordance et cohérence avec les activités menées par T&S (GBU AVS) et des activités menées par les GBU de Thales SIX, LAS et DMS, sous le leadership du Capture Leader du Business Segment MAV.

En nous rejoignant, vous vous verrez confier les missions suivantes :

- En accord avec les objectifs de la Direction Commerciale du Business segment Avionique Militaire, formaliser les objectifs commerciaux (PC et OIGM) dans la SITCOM (2019-2025) et assurer l'alignement de la capture en regard de vos objectifs commerciaux dont vous êtes le responsable,
- Participer à l'orientation et à l'élaboration de feuilles de route avionique (techno, produit, service) conduisant à l'atteinte des cibles business décrites,
- Participer à la construction avec les autres acteurs Thales d'une offre combat collaboratif pour le SCAF/C3AF déployant les feuilles de route avionique,
- Assurer le lobbying en coordination avec le CL SCAF/C3AF MAV auprès des acteurs du groupe et des clients de cette offre conjointe et des éventuelles offres spécifiques complémentaires avec lesquelles vous assurerez la cohérence,

- Préparer le cadrage des offres commerciales avionique en cohérence avec la stratégie commerciale des offres commerciales du Groupe,
- S'assurer de la cohérence des offres commerciales avec les références de prix des offres commerciales déjà remises ou futures (exemple Rafale, Produits de navigation, MRTT, ATL2...)
- Élaborer l'ensemble des offres commerciales associées au combat collaboratif/SCAF/C3AF que ce soit des offres Étude Amont, des offres Systèmes de Systèmes ou des offres équipements,
- Négocier et finaliser le meilleur contrat conformément aux mandats de négociations donnés par le senior management lors de la gate 2,
- Préparer les nouveaux business modèles associés aux nouvelles offres de produits et services,

Vous serez sous la responsabilité hiérarchique du Responsable Commercial du pôle aéronautique France de la direction commerciale du Business Segment MAV. Pour ces activités C3AF MAV, vous serez, de plus :

- Sous la responsabilité fonctionnelle du CL pour les activités C3AF MAV,
- Intégré au plateau C3AF Thales localisé à Vélizy,
- Membre représentant la DC MAV à la Task Force C3AF/SCAF.

Des déplacements en France et à l'étranger sont à prévoir

Innovation, passion, ambition : rejoignez Thales et créez le monde de demain, dès aujourd'hui.

Détail de l'emploi

Code de la demande de poste	R0051650
Site	Vélizy-Villacoublay
Date de publication	22/02/2019 - il y a 6 jour(s)
Famille d'emplois	0203 - VENTES DOMESTIQUE
Type d'horaire	Temps Plein
Type d'emploi	CDI
Organisation hiérarchique	FRA AVSMAV Domaine TAV - Avionique Militaire 13 (FREDERIC MASSE (T0015656))

Recruteur

NICOLAS DUPE (T0188906)

Responsable de l'embauche

FREDERIC MASSE (T0015656)

Membres de l'équipe