



66 rue Pierre-Paul Riquet
31000 Toulouse
France
Tel : +33(0)562211007
sales@spacelinks.com

Pour notre client, acteur reconnu du spatial européen, nous recherchons un

Responsable Commercial et Marketing Espace

La mission principale du responsable commercial & Marketing est la réalisation de prises de commandes en ligne avec les budgets et la stratégie de la société et de la Business Unit Espace.

A ce titre, le Responsable Commercial & Marketing est en charge :

- De mener des actions de prospections commerciales afin de faire connaître la société et de détecter les affaires potentielles
- Dès la qualification d'une opportunité, de prendre en charge le processus vente de la BU Espace jusqu'à signature du contrat, et donc en particulier de:
 - * mettre en place les partenariats et groupements nécessaires au gain des affaires.
 - * mettre en place la stratégie commerciale de capture de l'offre et son prix de vente
 - * élaborer les offres commerciales et conduire les négociations avec les clients.
 - * assurer l'interface avec les clients
- D'assurer le suivi contractuel des affaires & participer aux milestones importants des programmes.

D'autre part, il contribue et participe :

- à la définition du budget commercial de la société et à la réalisation du budget de prises de commandes.
- à la définition de la stratégie de développement de la société et à sa mise en œuvre.
- à l'élaboration du plan marketing relatif aux produits de la BU
- est l'interface Commercial & Marketing de la BU Espace France pour les autres BU du groupe.

Il est également en charge de :

- élaborer avec le Directeur de la BU Espace et le responsable Business Development le plan d'action commercial
- coordonner et piloter le plan commercial

Le poste requiert une formation école supérieure de commerce ou équivalent, ainsi qu'une expérience professionnelle réussie dans le secteur spatial.

Compétences requises

- Recueillir de l'information sur le monde institutionnel et industriel spatial et les programmes. (nécessité d'être impliqué dans la cellule région)



66 rue Pierre-Paul Riquet
31000 Toulouse
France
Tel : +33(0)562211007
sales@spacelinks.com

- Mener une analyse d'appel d'offres (attentes du client, budget, concurrence, risques,...) et définir les axes stratégiques de réponse (politique de prix, partenariat, organisation,...).
- Rédiger une proposition administrative et financière.
- Mener l'analyse économique d'une affaire.
- Mener des réunions de négociation avec les clients et partenaires.
- Animer des réunions et des entretiens, mener des présentations, prendre la parole en public.
- Anglais nécessaire

Poste basé à Toulouse à pourvoir rapidement

Merci d'envoyer votre CV sous format Word en mentionnant votre date de disponibilité au plus tôt ainsi que votre salaire actuel.

*Run by space professionals, Spacelinks provide specialist recruitment in the space and defence industry. Spacelinks are acting as a Recruitment Agency with regards to this position. When applying, please send your CV as a Word document to cv@spacelinks.com and please indicate your current salary and earliest date of availability. Make sure to include the vacancy number **SL-01913** in the subject line as we use email filtering.*