



## MAÎTRISER LES INSTANTS-CLEFS DE VOS MISSIONS

# RESPONSABLE COMMERCE ET PROGRAMMES

### A PROPOS DE NOUS

Leader européen et acteur de rang mondial, Pyroalliance, filiale d'ArianeGroup, fournit, à ses clients issus des secteurs de l'espace, de la défense, de l'aéronautique et de l'industrie, des solutions à haute valeur ajoutée technologique issues de nos savoir-faire mécanique et pyrotechnique. Nos sous-systèmes permettent de remplir des fonctions critiques sur des lanceurs civils, des missiles tactiques, des satellites, des avions ou encore des installations industrielles à risque. Pyroalliance est en croissance et cherche des talents pour poursuivre son développement.

### Pourquoi nous rejoindre ?



Pyroalliance mène ses activités avec un **référentiel qualité exigeant à l'image de ses clients prestigieux**, grands donneurs d'ordres des secteurs mentionnés, et cela dans un environnement à **taille humaine** où vous avez des échanges avec toute la chaîne de valeur (**richesse des contacts**) et selon une approche projet (**richesse et diversité de votre activité au quotidien**).

### A PROPOS DE L'OFFRE

#### MISSION GENERALE

Intégré au sein d'une équipe comprenant 7 Responsables Commerce et Programmes (y compris le poste à pourvoir), la mission principale consiste à être responsable pour son domaine de la réussite de son activité du point de vue commercial et programmes.

#### PLACE DANS L'ORGANISATION

Le poste est rattaché hiérarchiquement au Directeur Commerce et Programmes.

#### PRINCIPALES MISSIONS ET RESPONSABILITES

- Prospecter de nouveaux clients / marchés,
- Assurer une veille active auprès des clients existants pour identification de leurs nouveaux besoins,
- Etablir et négocier les propositions techniques et commerciales et les réponses aux appels d'offres en accord avec la Stratégie de Pyroalliance,
- Organiser et conduire les revues/jalons avec les clients,
- Décliner en interne les objectifs Qualité / Coûts / Délais auprès du ou des Chefs de Projets et des fonctions support au programme,
- Atteindre les objectifs de rentabilité de l'affaire par un pilotage régulier avec l'appui du contrôle de gestion et du ou des Chefs de projets,
- S'assurer de la cohérence de la logique de développement, du planning, et du devis de coûts avec les "Engagements Pris",
- Approuver les documents et livrables

- Appliquer les obligations institutionnelles ; demandes d'autorisations gouvernementales, ...,
- Obtenir les autorisations d'exportation et les classements des produits nécessaires à ses affaires,
- Appliquer les obligations de santé, de sécurité et d'environnement définies dans le manuel d'organisation.

## A PROPOS DE VOUS



### POUR POSTULER

Patrick AUZENDE (DRH)

[patrick.auzende@pyroalliance.com](mailto:patrick.auzende@pyroalliance.com)

### DIPLOME / FORMATION :

De formation Ingénieur mécanique ou équivalent

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

Expérience souhaitée de 5 ans dans un poste similaire (Approche projet / programme souhaitée – Commerce optionnel).

### CONNAISSANCES RECHERCHEES

- Conduite de programmes techniques multi-projets
- Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)

### QUALITES RECHERCHEES

- Excellent relationnel notamment avec des équipes pluridisciplinaires
- Aisance rédactionnelle (en Français et en Anglais)
- Capacité à travailler en équipe
- Autonomie
- Rigueur
- Être force de proposition
- Capacité à respecter les délais
- Capacité de mener des négociations commerciales

### LANGUES

Anglais lu, parlé, écrit indispensable

### LOCALISATION

Poste basé sur Les Mureaux (78).

### TYPE DE CONTRAT

- CDI - cadre en forfait jours (215 jours travaillés par an)
- Coefficient CCNIC : 400 à 460 suivant expérience
- Rémunération : 65 - 75 k€ brut annuel suivant expérience