



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur%c2%b7e-daffaires-projets-nucleaires-complexes-f-h>

Ingenieur.e d'affaires – projets nucléaires complexes F/H

Description

La BU Base Installée s'appuie sur plus de 65 ans d'expérience internationale acquise sur plus de 380 réacteurs de toutes technologies dans le monde. Avec plus de 6 000 salariés dans 15 pays, la BU Base Installée a une identité forte et sa vision est de fournir, avec un haut niveau de compétences, des produits et services nucléaires innovants pour garantir une énergie bas carbone, sûre et compétitive.

Riche d'une expérience internationale sur plus de 250 réacteurs de tout type de technologies, la Business Unit Base Installée de Framatome intervient pour la maintenance, la modernisation et la prolongation de la durée d'exploitation des centrales, la mise en service de nouvelles installations et les activités de démantèlement. Vous intégrez la business line IBE (Engineering Services, 1500 salariés en France et Allemagne).

A ce titre, le service projet réacteurs avancés et projets complexes recherche, un.e Ingenieur.e d'affaire / Chef.fe de Projets pour ses activités de Marcoule.

Le principal client actuel sur le site de Marcoule est le CEA.

Au quotidien, au sein de l'équipe déjà en place à Marcoule, vous évoluez sur les missions suivantes :

- Participer au développement et l'animation du réseau commercial local
- Avec les équipes techniques locales et le support, quand nécessaire, des équipes lyonnaises, prendre en charge la rédaction et le montage des offres et leurs négociations auprès des clients.
- Piloter les négociations contractuelles et juridiques des projets de marchés.
- Prendre en charge le pilotage de projets, dans le respect des procédures Framatome, et en assurer le suivi sur le plan financier et reporting (avancement, marge, trésorerie...)
- Etre l'interlocuteur privilégié du client, organiser l'écoute auprès du client et obtenir l'évaluation de la satisfaction du client
- Réaliser et négocier les offres de modification
- Gérer les affaires connexes vers les clients, et selon les cas, vers les fournisseurs, et négociation des avenants
- Prendre la responsabilité de l'optimisation du résultat des affaires
- Etre l'interface avec le responsable technique de l'affaire, ainsi que l'unité ressources
- Piloter la collecte, l'analyse et la diffusion du REX du projet
- Suivant les activités vendues dans les projets et vos compétences techniques, vous pourrez être amené à prendre vous-même en charge des activités dans des projets.

Les prestations vendues concernent des services d'ingénierie en projets avancés neufs ou de démantèlement pour des installations en général de nature prototypique ou spécialisée dans le domaine.

Organisme employeur
FRAMATOME

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION DE GÉNÉRATEURS DE VAPEUR, À L'EXCEPTION DES CHAUDIÈRES POUR LE CHAUFFAGE CENTRAL

Lieu du poste
30081, CHUSCLAN, CHUSCLAN, France

Date de publication
30 juin 2025 à 19:03

Valide jusqu'au
30.07.2025

Qualifications

Doté.e d'une expérience de 5 ans minimum dans le domaine de l'ingénierie et de la gestion de projet (études, fabrication, essais, chantier), vous bénéficiez d'une solide connaissance technique en études de conception, en réalisation et/ou en démantèlement d'installations nucléaires, et avez pu la mettre à profit sur des missions opérationnelles de gestion contractuelle au contact d'un client final.

Par vos réalisations passées ou actuelles, vous démontrez une forte orientation résultats et clients, et une orientation pour le développement d'affaires et la mise en valeur du travail des équipes techniques porté par un excellent relationnel et un sens de la rigueur dans les projets traités.

Vous démontrez une bonne capacité de rédaction (orthographe, grammaire, expression) pour les offres et la retouche de notes techniques en relecture, être à l'aise avec WORD, EXCEL (dont macros), Powerpoint et MS Project.

Vous êtes capable de trouver les bons compromis entre les exigences clients et les contraintes du contrat de façon efficace et harmonieuse (savoir établir de bonnes relations, savoir analyser les situations pour trouver les bons arguments, savoir capter la confiance du client et en interne, savoir motiver ses interlocuteurs pour obtenir l'adhésion aux objectifs du Projet)