



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-marketing-pricing-militaire-f-h>

Responsable Marketing & Pricing Militaire F/H

Description

Au sein de la Division des Moteurs Militaires de SAFRAN Aircraft Engines, rattaché(e) au département Marketing & Business Development de la direction commerciale vous aurez pour mission de:

- Mener les actions d'analyse de vente de pièces de rechange et réparation des programmes militaires
- Contribuer au développement de la politique commerciale et s'assurer de son déploiement sur le périmètre
- Soutenir et accompagner les vendeurs et l'administration des ventes dans l'élaboration des offres commerciales
- Mettre à disposition les livrables permettant de supporter les vendeurs dans la phase de négociation de vente

Dans ce cadre vos principales responsabilités seront :

- Sur l'analyse des ventes:
 - ° Analyser et comprendre les demandes client ainsi que le marché de la division militaire sur l'entièreté de votre périmètre de responsabilités
 - ° Participer à l'amélioration des outils et processus permettant d'améliorer la pertinence et la robustesse des analyses
- Sur la politique commerciale:
 - ° Aider à la construction de la politique commerciale en accord avec les objectifs programmes et les objectifs de la division militaire
 - ° Assurer la bonne application de cette politique en tenant à jour un référentiel de vente de prix interne
- Sur l'élaboration des offres et leur négociation :
 - ° Garantir, en tant que membre de l'équipe d'élaboration des offres, la cohérence de la stratégie de réponse avec la politique commerciale et l'historique client
 - ° Etre un véritable bras droit du vendeur, en pilotant l'obtention les éléments nécessaires à la construction des offres (devis, risques, etc.) et en les analysant pour livrer une version consolidée
 - ° Proposer un pricing en ligne avec la politique commerciale et les catalogues interne tout en proposant les éléments de langages adaptés au vendeur pour les offres
 - ° Effectuer ce travail en capitalisant sur le RETEX des offres clôturés (won/lost) et d'en continuer l'accumulation.

Qualifications

- Une première expérience réussie en marketing/commerce B2B dans l'industrie (aéronautique/défense de préférence)
- Une maîtrise de l'anglais sera impérative pour réaliser toutes les missions du poste
- Un bon relationnel sera déterminant pour assurer le lien entre les différents fournisseurs et clients internes
- Une capacité d'analyse et un esprit critique sera déterminant pour assurer la bonne appréciation des devis
- Une utilisation parfaite d'outils digitaux dans un contexte B2B est un prérequis

Organisme employeur

Safran Aircraft Engines

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSTRUCTION
AÉRONAUTIQUE ET SPATIALE

Lieu du poste

91174, CORBEIL ESSONNES,
CORBEIL ESSONNES, France

Date de publication

24 octobre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au

23.11.2025

pour performer