



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-pays-f-h-2>

Responsable Pays F/H

Description

Localisation : France, Ile de France, 92 – Saint-Cloud

Domaine professionnel / métier : Commerce et ventes

Langues : Anglais

C1 avancé – autonome

Compétences

Référence de l'offre : 2025-14743

Vos missions

La Direction Générale Internationale (DGI) a pour mission de piloter et de coordonner l'ensemble des activités internationales de Dassault Aviation dans le domaine militaire et dans toutes ses phases, en France et à l'Étranger et d'assurer la prise de commandes et la réalisation du chiffre d'affaires Défense à l'exportation.

Dans le cadre du renforcement de ses équipes commerciales, Dassault Aviation recrute un **Responsable Pays**.

Vous êtes en charge de la vente à l'exportation militaire en vue d'alimenter le carnet de commandes de la société ainsi que les chiffres d'affaires annuels associés. Vous élaborez et négociez les contrats de vente dans le domaine militaire en application des processus de la société et des réglementations étatiques.

À cette fin :

- vous proposez une stratégie de vente du ou des Pays dont vous avez la responsabilité, en analysant le contexte géopolitique, économique, la gouvernance du Pays ainsi que l'opportunité du besoin du Client.
- vous assurez également la cohérence entre l'exécution des contrats en cours avec la Stratégie de vente du Pays.
- vous assurez la promotion et la commercialisation des produits de l'entreprise auprès des autorités et des organismes étatiques du ou des Pays.
- vous créez les conditions nécessaires à la vente et répondez aux sollicitations du Client, notamment au travers des appels d'offres et des diverses demandes d'information ou de prix (RFI, RFP, RFQ).

Vos missions principales seront de :

Organisme employeur

Dassault Aviation

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSTRUCTION
AÉRONAUTIQUE ET SPATIALE

Lieu du poste

92064, ST CLOUD, ST CLOUD,
France

Date de publication

30 septembre 2025 à 11:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

- Élaborer, adapter et suivre une stratégie de vente par Pays.
- Assurer la promotion et la prospection commerciale par pays.
- Élaborer et négocier des offres commerciales à partir des demandes du Client; en cohérence des processus de Dassault Aviation.
- Élaborer les Projets de Contrat en lien avec les directions impliquées.
- Négocier le Contrat avec le Client en équipe constituée et s'assurer des actions nécessaires en vue de sa signature et de sa mise en vigueur.
- Assurer la cohérence de la Stratégie avec la bonne exécution des contrats en cours.
- Coordonner l'action de l'ensemble des partenaires étatiques et industriels dans le (s) Pays.
- S'assurer de la satisfaction du client.
- Rendre compte à sa hiérarchie de l'avancement des sujets à toutes les phases.

Pour mener à bien vos missions, vous travaillez sous l'autorité du Directeur des Exportations Militaire et avec l'ensemble des directions impliquées dans le processus Vendre de Dassault Aviation. En externe, vous serez en relation avec les coopérants et les partenaires industriels de l'entreprise, les services officiels, en particulier la DGA et l'AAE, ainsi que tous les intervenants locaux pertinents dans le ou les pays dont vous aurez la responsabilité.

Ce poste nécessite de nombreux déplacements à l'étranger.

Qualifications

Diplômé d'un bac + 5 en école de commerce, **vous avez une expérience confirmée d'au moins 10 ans de la vente dans le secteur aéronautique.**

Vous avez une capacité et une appétence technique suffisante pour comprendre les besoins du client et présenter des arguments aux clients.

Vous avez un excellent niveau d'anglais et êtes doté de très bonnes qualités rédactionnelles.

Vous avez une capacité réelle à proposer des solutions et êtes réactif aux besoins de l'activité commerciale.

Vous avez une très forte appétence pour le travail en équipe pluridisciplinaire.