

Chargé(e) d'appels d'offres SubWAVE Bid & Proposal Manager

CDI basé à PARIS

Syntony GNSS est une entreprise de taille humaine à dimension internationale, basée à Toulouse et labellisée **FrenchTech**, spécialisée dans les **systèmes de navigation par satellite** (GNSS – Global Navigation Satellite System). **Depuis notre récente intégration au sein du groupe Safran, nous sommes entrés dans une nouvelle phase de croissance qui allie l'agilité et l'esprit d'innovation d'une PME à la solidité et à la portée mondiale d'un grand leader industriel.** Ensemble, nous contribuons à façonner l'avenir des technologies PNT résilientes.

Notre ambition : fournir à nos clients des solutions pertinentes, innovantes, fiables et robustes.

Leaders mondiaux dans la radionavigation et les systèmes embarqués, nous sommes présents sur des marchés en forte croissance, tels que l'aéronautique, le spatial, les transports routiers et ferroviaires, miniers et l'IoT (Internet des Objets). Nous avons développé une gamme de produits (simulateurs, récepteurs, systèmes de localisation intérieur/extérieure) qui répondent aux besoins croissants de ces industries.

Airbus, Airbus Constellation, Hitachi Rail, Thales Alenia Space, Honeywell, Rockwell, MDA, ou encore les métros de Stockholm, New York et Toronto... Autant de partenaires qui nous font confiance et nous poussent à toujours aller toujours plus loin.

Avec passion, nous faisons évoluer nos solutions en permanence pour anticiper leurs besoins et perfectionner notre savoir-faire.

Chez Syntony, nous offrons un cadre de travail agréable et stimulant, où la qualité de vie au travail et la disponibilité de nos collaborateurs favorisent l'épanouissement et la collaboration. La stimulation intellectuelle est omniprésente à travers des projets innovants et variés.

Nous travaillons sur une diversité de sujets, allant de l'aéronautique au spatial, en passant par les transports, les mines et l'environnement.

Ainsi, Syntony vibre autour de trois valeurs fondamentales :

La Bienveillance :

Ensemble, nous cultivons l'écoute, le respect et l'empathie dans nos interactions, en valorisant également le multiculturalisme qui enrichit nos échanges.

Nous contribuons à un environnement positif où chacun.e se sent valorisé.e et soutenu.e. Nous nous enrichissons mutuellement en bâtissant des relations solides, tant à l'interne qu'à l'externe.

L'Excellence :

Ensemble, nous visons l'excellence dans tout ce que nous entreprenons. Par notre engagement, notre exigence et notre sens des responsabilités, nous garantissons qualité, efficacité et performance. C'est par notre rigueur collective que nous relevons les défis et apportons des solutions durables.

L'Adaptabilité :

Ensemble, nous faisons preuve de flexibilité face aux évolutions qui nous entourent.

En alliant créativité, collaboration et résilience, nous trouvons des solutions novatrices et progressons de manière efficace. Notre agilité nous permet d'évoluer en étant en phase avec notre environnement.

Rejoignez-nous et évoluez dans un environnement bienveillant où vos idées prennent leur envol et où vos contributions renforcent la synergie de l'entreprise.

Le contexte

Dans le cadre de notre expansion internationale, et désormais avec le soutien du groupe Safran, nous renforçons notre équipe commerciale afin d'accélérer la pénétration mondiale de SubWAVE.

SubWAVE est la solution de Syntony dédiée aux environnements confinés (y compris les tunnels) afin d'assurer la continuité et la fiabilité du positionnement GNSS. Elle vise principalement les marchés ferroviaires et routiers, avec des opportunités également dans le secteur minier.

Ce que vous accomplirez avec Syntony GNSS

Rattaché(e) au Directeur de la gamme SubWAVE, vous rejoignez l'équipe commerciale en tant que **Chargé(e) d'appels d'offres et propositions commerciales.**

Véritable chef d'orchestre des réponses aux appels d'offres et propositions commerciales à l'international, vous contribuez à l'ensemble du processus, depuis l'analyse des besoins clients jusqu'à la remise de l'offre finale. Vous coordonnez les différents interlocuteurs internes afin de garantir des propositions pertinentes, compétitives et conformes aux exigences des clients et jouez un rôle clé dans le développement commercial de SubWave.

🎯 Vos principales missions:

- 1. Analyser les exigences des propositions et les besoins clients**
 - Comprendre les besoins du client (propositions, spécifications, etc.)
 - Identifier les exigences techniques, financières et administratives
- 2. Préparer et coordonner la réponse aux propositions commerciales**

- Coordonner les différentes équipes impliquées dans l'élaboration de la proposition (sous la direction des Commercial Managers, avec l'équipe de déploiement, l'équipe juridique, etc.)
- Structurer le format et le calendrier de la réponse (proposition technique, offre financière, calendrier, etc.)

3. Rédiger et consolider les offres

- Rédiger et consolider les documents clés de la proposition :
 - ✓ Proposition technique
 - ✓ Proposition financière
 - ✓ Proposition administrative
- Valoriser la proposition de valeur de Syntony GNSS en mettant en avant les différenciateurs, bénéfiques clients et avantages concurrentiels.
- Garantir la cohérence, la qualité rédactionnelle et la conformité des documents remis.

4. Assurer la soumission et le suivi de la proposition

- Vérifier la conformité des propositions avant envoi
- Effectuer une validation interne
- Préparer les supports de présentation destinés aux clients
- Participer au suivi des échanges avec les clients, notamment lors des phases de questions/réponses.
- Gérer les différentes versions et assurer leur mise à jour tout au long du processus commercial.

5. Soutenir la clôture et le lancement du projet

- Préparer les éléments nécessaires au transfert vers les équipes projets afin de garantir un démarrage fluide des contrats (déclarations de travaux...)

Les compétences clés que nous recherchons

- Forte capacité à comprendre des systèmes techniques complexes
- Bonne capacité à convaincre et à négocier
- Capacité à structurer des offres complexes
- Autonomie et esprit entrepreneurial
- Maîtrise interculturelle
- Anglais courant indispensable (écrit et oral).
- La maîtrise d'une autre langue européenne constitue un véritable atout.

À propos de vous

Diplômé d'une école d'ingénieurs complétée par une formation en développement commercial, vous avez au moins 2 ans d'expérience réussie dans des environnements techniques complexes (solutions technologiques, systèmes embarqués, infrastructures).

Vos compétences interpersonnelles, votre persévérance et votre capacité à convaincre vous permettent de construire des propositions commerciales réussies tout en étant résolument concentré sur la satisfaction et les résultats clients. Votre esprit collaboratif vous permet de travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques et les entités du groupe afin d'assurer la cohérence et le succès des projets.

✦ Ce que nous vous proposons

- Un rôle stratégique dans le développement mondial de SubWAVE
- Une montée progressive en puissance vers un rôle de développement commercial de SubWAVE à l'avenir
- Forte visibilité client et internationale
- Collaboration directe avec les équipes commerciales et produit
- Un environnement stimulant au sein du groupe Safran

Prêt à embarquer avec nous ? 🚀 ✦ Envoyez-nous votre CV ainsi qu'une courte lettre ou quelques lignes sur votre motivation sous la référence ENG-668-FR pour jobs@syntony.fr ou postulez directement depuis la [page carrière de notre site web](#).