

Relations Presse - H&B Communication :
Marie-Caroline SARO – Nadège CHAPELIN
Tél. 01 58 18 32 44 – mc.saro@hbcommunication.fr
Groupe DAHER - Hubert CLEMENT
Tél. 01 49 75 98 13 – h.clement@daher.com

ANNEXE – Descriptions des profils recherchés

1. Ingénieurs Bureau d'Etudes (Conception – Calcul) & Chefs de projet Bureau d'Etudes

Les candidats ont pour mission de concevoir et développer des programmes industriels.

De formation ingénieur mécanique avec expérience en conception ou calculs, les candidats ont acquis la méthodologie et les connaissances techniques liées aux procédés des composites, des matériaux métalliques et de leurs assemblages, dans le monde aéronautique, défense ou nucléaire. Les candidats maîtrisent également la gestion de projets techniques et la relation client.

Connaissance parfaite du logiciel CATIA V5 pour la partie design et le code Nastran, pour la partie calculs.

2. Ingénieurs logistiques & Chefs de projets logistiques

Les candidats ont pour mission de concevoir une solution logistique industrielle et de la mettre en œuvre.

De formation ingénieur ou Master logistique, les candidats ont une expérience professionnelle de collaboration ou d'animation de projets en logistique industrielle. Issus des secteurs de l'aéronautique, de l'automobile, des services ou du conseil, ils sont mobiles et réactifs et ils maîtrisent les systèmes d'information.

3. Responsables d'exploitation

Les candidats ont pour mission de gérer une exploitation de logistique industrielle, de 20 à 200 personnes, selon l'exploitation.

De formation ingénieur ou Master logistique, les candidats justifient d'une expérience professionnelle en ingénierie et en encadrement d'activité de logistique industrielle (acquise idéalement dans les secteurs aéronautique ou automobile).

Managers opérationnels terrain, les candidats possèdent un excellent relationnel client, de la réactivité, de l'autonomie et du pragmatisme.

4. Ingénieurs commerciaux

Les candidats ont pour mission de prospecter et développer un portefeuille clients afin de commercialiser une prestation globale associant produits & services industriels.

De formation ingénieur ou ESC, les candidats justifient de 5 ans d'expérience professionnelle sur des positions commerciales de développement, auprès de clients industriels.

Dotés d'un bon relationnel, tenaces, dynamiques et persévérants, les candidats maîtrisent les techniques de vente et pratiquent la négociation commerciale.