



ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

JOB OFFER

Sales Manager (M / F)

ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

Sales Manager (M / F)

+ About Anywaves

Anywaves, the only pure European space antenna equipment manufacturer, aims to become the world leader in antennas for satellite constellations. Based in Toulouse, Europe's space capital, ANYWAVES designs, manufactures, and delivers off-the-shelf (COTS) and custom antennas worldwide. Thanks to the ingenuity and efficiency of its team, Anywaves, which is EN9100 certified, is taking on the challenge of developing a new generation of antennas with added value for its customers. Performance, reliability, and short lead times are the basis of its value proposition.

About the position

Reporting to the Sales & Marketing Department, the future holder of the position will be responsible for ensuring the visibility and sales of Anywaves' products and services, generating leads, and achieving the sales targets set by the department.

Missions:

- o Identifies customer needs and responds to inquiries regarding products, pricing, and availability (with presales support) in order to conduct commercial negotiations and send sales proposals
- o Coordinates sales efforts with lead generation marketing programs
- o Assesses client requirements to recommend the most suitable product and/or service
- o Promotes our COTS antenna products and related services
- o Negotiates contracts with potential clients and closes deals
- o Updates customer records in our CRM, HUBSPOT
- o Prepares weekly and monthly reports via the CRM
- o Prepares and submits sales contracts for orders
- o Collects deposits and final payments from clients when necessary

Profile required:

Holder of a higher education degree in the commercial field (+5 years) and/or from an engineering school, the ideal candidate has a strong background that has enabled them to develop a truly professional attitude.

In possession of a valid driver's license (Category B), they demonstrate excellent interpersonal skills, a strong spirit of initiative and drive, as well as team-oriented mindset qualities essential for thriving within a dynamic organization like Anywaves. As a representative of the company to clients and partners, they uphold and embody its brand image.

Demonstrating rigor, professionalism, and strong adaptability, he/she navigates demanding

and ever-evolving environments with ease, effectively leveraging the full range of skills outlined in the competency matrix.

To apply, please send your CV and cover letter to: r.h@anywaves.com

Start: As soon as possible

Contract type: Permanent

Location: Toulouse, France (31000)

Reference number: ANY-1247-JO-ALL

ANYWAVES

2, Esplanade Compans Caffarelli
Bât Toulouse 2000 - Hall D
31000 Toulouse - France

ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

anywaves.com



ANYWAVES

SPACE ANTENNA MAKERS

Responsable commerciale (H/F)

+ À propos d'Anywaves

Anywaves conçoit et fabrique des antennes spatiales de haute performance, alliant solutions sur étagère (produits « COTS » en S-Band, X-Band et GNSS) et antennes sur mesure adaptées aux besoins spécifiques de chaque mission. Notre gamme COTS, dotée d'un héritage spatial, offre des solutions compactes et fiables pour les applications de TT&C, de rapatriement de données et de navigation. Nos antennes sur mesure répondent à un large éventail d'applications selon les exigences de nos clients. Partenaire d'acteurs majeurs de l'industrie spatiale mondiale, Anywaves s'appuie sur l'innovation et une expertise technique reconnue pour relever les défis qui lui sont adressés.

Le poste :

Rattaché(e) à la Direction Sales & Marketing, le/la futur(e) titulaire du poste aura pour mission d'assurer la visibilité et la vente des produits et services Anywaves, générer des prospects ainsi qu'atteindre les objectifs de vente fixés au sein de la Direction.

Les missions :

- Identifie les besoins, répond aux questions des clients sur les produits, les prix et la disponibilité (avec un soutien avant-vente) dans le but de mener les négociations commerciales, envoie les propositions commerciales
- Coordonne les efforts de vente avec les programmes marketing de génération de lead
- Évalue les besoins clients afin de proposer le produit et/ou le service adéquat
- Promeut nos produits d'antenne COTS et les services afférents
- Négocie les contrats avec des clients potentiels et finalise les deals
- Met à jour les dossiers des clients dans notre CRM HUBSPOT
- Prépare les rapports hebdomadaires et mensuels via notre CRM
- Prépare et soumet les contrats de vente pour les commandes
- Obtenir des dépôts et le solde du paiement des clients si nécessaire

Profil recherché :

Diplômé(e) d'une formation supérieure dans le domaine commercial (Bac +5) et/ou d'une école d'ingénieur, le/la candidat(e) idéal(e) justifie d'un parcours solide lui ayant permis de développer une véritable posture professionnelle.

Titulaire du permis B, il/elle possède d'excellentes compétences interpersonnelles, un esprit de conquête affirmé, ainsi qu'un sens du collectif essentiel pour évoluer au sein d'une structure dynamique comme Anywaves. Représentant(e) de l'entreprise auprès des clients et partenaires, il/elle est garant(e) de son image de marque.

Rigoureux(se), sérieux(se) et adaptable, il/elle sait faire face à un environnement exigeant et en constante évolution, tout en mobilisant les compétences définies dans la matrice de compétences.

Pour postuler, merci d'envoyer votre CV à l'adresse suivante : r.h@anywaves.com

Date de début : dès que possible

Type de contrat : CDI

Localisation : Toulouse, France (31000)

Référence de l'offre : ANY-1247-JO-ALL