



**nüvü**  
caméras

## DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES - ESPACE & DEFENSE

POUR SIMPLIFIER LE TEXTE NOUS UTILISERONS LE MASCULIN

### Nous sommes :

Nüvü Caméras Inc. est une entreprise en haute technologie qui manufacture et développe des solutions d'imagerie ultrasensibles pour des applications sur Terre et dans l'espace. Basée sur une innovation développée pour l'exploration spatiale, l'expertise de Nüvü Caméras répond maintenant aux besoins exigeants du secteur de la défense.

Basée dans un coin de Montréal apprécié par ses employés, la compagnie a mis son expertise de l'avant avec ses publications hautement référencées, ses nombreux clients internationaux de renom et ses alliances en innovation à la fine pointe de la technologie et de la science. Reconnue comme leader mondial en imagerie à comptage de photons, Nüvü Caméras vit une croissance et cherche à agrandir son équipe

### Vous êtes :

Une volonté insatiable d'élaborer et de mettre en œuvre des plans de croissance dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense ?

Reconnu pour votre capacité à bâtir et entretenir des relations solides avec des clients clés, des partenaires industriels et des acteurs gouvernementaux ?

Intéressé à contribuer au succès d'une PME à la fine pointe de la technologie en identifiant de nouvelles opportunités d'affaires et en convertissant des initiatives complexes en succès commerciaux ?

### Avez-vous plusieurs des qualités suivantes ?

Auto-motivé et focalisé sur les résultats ;

Sens de l'organisation, autonomie et rigueur ;

Capacité à travailler sur plusieurs dossiers simultanément ;

Aptitude analytique avec un esprit créatif ;

Habilités de communication et de synthèse ;

Habilités dans les relations interpersonnelles ;

Reconnu pour son leadership ;

Intérêt marqué pour l'innovation ;

Excellentes compétences en présentation, rédaction et négociation.

Dans ce cas, ce poste de directeur du développement des affaires dans le secteur de l'espace et de la défense pourrait vous intéresser !



# Sommaire du poste :

Le rôle de la nouvelle ressource est d'accélérer l'adoption de nos solutions d'imagerie dans les secteurs de l'espace et de la défense. En vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'en augmenter le chiffre d'affaires, la personne recherchée devra identifier et développer des opportunités, établir et entretenir des relations avec la clientèle actuelle, cibler les partenaires d'intérêt, et contribuer à la fermeture de contrats et de collaborations stratégiques qui stimuleront la croissance.

Afin d'évoluer à travers tout le cycle de vie d'une entreprise innovante, la ressource doit faire preuve d'une très bonne gestion des priorités, être reconnu pour la force de ses propositions et son sens aigu de la satisfaction client tout en étant capable d'avoir une vue d'ensemble de l'entreprise, de son marché et des opportunités d'affaires potentielles. Relevant de la PDG, cet emploi demandera une bonne compréhension de nos technologies d'imagerie afin d'assurer la bonne cohésion des activités commerciales afin d'assurer le déploiement mondial d'une expertise unique.



## Responsabilités spécifiques :

- Diriger et contribuer à l'élaboration de propositions ;
- Établir, développer et entretenir des relations solides avec agences ou départements dans les secteurs de l'espace et de la défense, leurs principaux fournisseurs et ses partenaires de recherche ;
- Générer et qualifier des prospects, puis les convertir en projets ou contrats ;
- Suivre et gérer les opportunités de la première prise de contact et de la définition du projet jusqu'à l'attribution, la passation et l'exécution ;
- Négocier des accords de collaboration, des partenariats et des initiatives stratégiques en vue d'accélérer la croissance des ventes ;
- Élaborer des présentations convaincantes et des réponses aux appels d'offres ;
- Représenter l'entreprise lors de conférences, de foires commerciales et de réunions d'affaires ;
- Travailler en étroite collaboration avec la direction du développement technologique afin d'adapter les solutions aux besoins des clients et aux exigences du marché ;
- Coordonner et soutenir les démonstrations terrains et les événements de l'industrie ;
- Développe la qualité du matériel marketing et de communications ;
- Participer aux démarches de certifications et d'exigences de conformités.

## Diplôme et expérience :

Minimum de 5 ans d'expérience en ventes gouvernementales, militaires ou de ses principaux fournisseurs et expérience démontrée dans la gestion de processus d'approvisionnement du secteur public et de réponses formelles aux appels d'offres (RFP).

Expérience dans la vente de système d'imagerie liée à la défense ou l'industrie spatiale est un atout.

## Conditions :

Poste à temps plein et permanent avec un horaire flexible de jour du lundi au vendredi à environ 37.5 heures par semaine ;

Salaire fixé en fonction du profil ;

Assurances collectives compétitives ;

Environnement innovant éco-responsable avec des collègues qualifiés et passionnés ;

Localisation stratégique à la jonction des quartiers Griffintown, Vieux-port et Centre-ville de Montréal, offrant une facilité à vélo (piste cyclable et douche disponible) et à pied avec une proximité de tous les types de transport en commun (métro, train, autobus, REM et Bixi);

Accès aux privilèges de l'ÉTS tel que centre sportif, cafétéria, stationnement et rabais dans certains restaurants et magasins des environs ;

Activités sociales mémorables.

Si cet emploi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae et lettre d'intention à [carriere@nuvucameras.com](mailto:carriere@nuvucameras.com).

Ne pas téléphoner, les nombreuses applications ne nous permettent pas de répondre à chacun.

Nous vous remercions de votre intérêt et nous vous contacterons si votre candidature est retenue.