

Position : « Business Developer - Intern »

OPUS Aerospace designs, manufactures and operates launch vehicles and space systems to accelerate space exploration. Today, it is developing its suborbital demonstrator, « Mésange ».

▪

To accelerate our development, we are looking for an intern as a Business Developer for a period of six months. Your missions will consist of:

- Communicate OPUS Aerospace's strategic vision and technical capabilities to a wide range of audiences,
- Identify the expectations and requirements of customers and/or partners for the supply of space systems and launch services,
- Establish privileged internal and external relationships, supporting the development of the commercial infrastructure and identifying opportunities for the sales pipeline,
- Participate in the negotiation of contractual agreements (MOU, Term Sheets, LOI, Contracts) with commercial, institutional and government clients,
- Support the development of the « Go To Market strategy » for the introduction of OPUS Aerospace as a supplier of space systems & launch services,
- Participate in the development of business tools: company presentations, market research, competitive intelligence manual, statement of work, proposal templates ...

▪

Desired experience and skills

- Final year of preparation of a master's degree from an engineering or business school,
- Strong interest for space and new technologies,
- Excellent interpersonal skills and good writing,
- You are comfortable communicating orally and in writing, in front of various interlocutors.
- Dynamic, flexible, organized, rigorous, autonomous and proactive,
- Fluency in English is essential. Knowledge of another language would be a plus.

Additional information

- Position based in Brétigny sur Orge (91220). Travel in France or abroad is to be expected.
- Type of contract: End-of-study internship
- Start date: As soon as possible
- Contact : hiring@opus-aerospace.com

Position : « Business Developer en stage »

OPUS Aerospace conçoit, fabrique et opère des lanceurs et engins spatiaux afin d'accélérer l'exploration spatiale. Aujourd'hui, elle développe son démonstrateur suborbital, « Mésange ».

■

Pour accélérer notre développement, nous recherchons un(e) Business Developer en stage pour une durée de six mois. Vos missions consisteront à :

- Communiquer la vision stratégique et les capacités techniques d'OPUS Aerospace à un large éventail de publics,
- Identifier les attentes et les exigences des clients et/ou partenaires pour la fourniture d'engins spatiaux et/ou des services de lancements,
- Etablir des relations privilégiées internes et externes, en soutenant le développement de l'infrastructure commerciale et en identifiant les opportunités pour le pipeline de ventes,
- Participer à la négociation des ententes contractuelles (MOU, Term Sheets, LOI, Contrats) avec les clients commerciaux, institutionnels et gouvernementaux,
- Soutenir le développement de la « stratégie Go To Market » pour l'introduction d'OPUS Aerospace en tant que fournisseur d'engins spatiaux & services de lancement,
- Participer au développement des outils business : présentations d'entreprises, études de marché, manuel de veille concurrentielle, énoncé de travail, modèles de proposition ...

■

Expérience et compétences souhaitées

- En dernière année de préparation d'un diplôme d'une école d'ingénieur ou de commerce,
- Forte appétence pour le spatial et les nouvelles technologies,
- Excellent relationnel et bon rédactionnel,
- Vous êtes à l'aise pour communiquer à l'oral et à l'écrit, face à des interlocuteurs variés.
- Dynamique, flexible, organisé(e), rigoureux(se), autonome et force de proposition,
- La maîtrise de l'anglais est indispensable. La connaissance d'une autre langue serait un plus.

Informations additionnelles

- Poste basé à Brétigny sur Orge (91220). Des déplacements en France ou à l'étranger sont à prévoir.
- Type de contrat : Stage de fin d'étude
- Date de début : Le plus tôt possible
- Contact : hiring@opus-aerospace.com