



Chef de projet CRM et ERP Vente H/F

Vous êtes dynamique et vous recherchez une mission pleine de sens dans un contexte de fort développement ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (100 Millions de CA, 520 collaborateurs) est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique et la nutrition bien-être.

Depuis 10 ans, nous travaillons avec passion pour imaginer des aliments bien pensés, bien préparés et surtout, bons à savourer. Parce que c'est ce qui nous tient à cœur : redonner le goût de manger aux personnes fragiles ou souhaitant mieux vivre leur quotidien grâce à nos solutions nutritionnelles adaptées.

Dans le cadre du développement du site et du déploiement du schéma directeur de système d'information du groupe Nutrisens, Nutrisens recherche un(e) **Chef de projet CRM et ERP Vente** en CDI à Francheville.

Vos principales missions

Rattaché(e) à la direction commerciale de la BU France, votre rôle est de piloter le déploiement des systèmes d'information vente (CRM et ERP) en lien avec la stratégie de la BU dans le but d'améliorer les process métiers (Force de vente / ADV...)

A ce titre, vous menez les projets clés nécessaires à la forte croissance du périmètre (amélioration du CRM, changement d'ERP).

Vos missions s'organisent autour de 3 axes :

* **Pilotage stratégique :**

- Vous contribuez à l'optimisation des processus métiers, des données, des applications gérées dans le périmètre.
- Vous conseillez les métiers, anticipez les changements en développant le SI comme un outil d'aide à la décision et au pilotage de la performance.
- Vous vous assurez du suivi des coûts du projet et de la conformité des rentabilités attendues ou ajustez si nécessaire vs les budgets.
- Vous accompagnez la transformation en assurant la conduite du changement au sein de l'organisation.

* **Gestion de projet**

- Vous coordonnez le déploiement progressif des nouvelles solutions à implémenter en participant au choix des solutions à déployer en partenariat avec la Direction des Systèmes d'Information et en assurant leur intégration dans le système d'information (calendrier prévisionnel, ressources, intégration de solutions et suivi intégrateur).
- Vous rédigez avec les opérationnels les cahiers des charges métiers sur l'ensemble du périmètre à transformer.
- Vous pilotez l'ensemble des Key User et End User lors des phases de recettes en accompagnant les différents acteurs pour la rédaction et la réalisation du plan de tests et recettes.



- Vous vous assurez de la conformité des solutions déployées au regard des exigences des cahiers des charges et proposez et orchestrez la mise en œuvre des actions correctives si nécessaire.
- Vous accompagnez les équipes dans l'appropriation du nouveau SI et apportez des améliorations ergonomiques et fonctionnelles pour répondre aux attentes des utilisateurs.

* Administration du SI

- Vous formalisez, consolidez et faites évoluer le système d'information.
- Vous participez à l'administration du SI en termes de référentiels, règles, démarches méthodologiques etc ...
- Vous êtes le référent des utilisateurs métiers, vous formez les nouveaux arrivants.
- Vous contribuez au maintien en condition opérationnelle des systèmes en assurant le support de premier niveau
- Vous assurez l'évolutivité des applications en pilotant les évolutions mineures post projet

Profil

De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience de 4 ans minimum en tant que chef de projet CRM ou ERP Vente ou en tant que consultant fonctionnel avec une forte compétence métier Commerce.

Vous bénéficiez de bonnes connaissances en terme de méthodologie de gestion de projet et vous vous intéressez aux nouveautés techniques et technologiques sur les métiers de vente.

Autonome dans vos missions et doté d'un fort esprit d'équipe, vous êtes communicant et pédagogue. Vous possédez des qualités d'analyses et de synthèse.

Processus de recrutement et d'intégration

Votre candidature sera étudiée par l'équipe RH.

A l'issue de la première pré-sélection, nous prendrons contact avec vous pour un premier échange téléphonique afin de comprendre votre motivation, votre parcours et vos attentes.

Si votre candidature correspond à nos critères, nous vous proposerons un entretien dans nos locaux en présence du manager pour approfondir nos échanges.

Si votre candidature est retenue, nous prendrons de soin de vous faire une proposition. Nous attachons de l'importance à répondre à votre candidature si elle n'est pas retenue.

Nutrisens porte une intention particulière à votre intégration et s'attache à vous accompagner tout au long de cette période.

Type de contrat : CDI

Début : Dès que possible

Rémunération : Selon Profil et expériences

Tickets restaurant / mutuelle de qualité / 50% des frais de transport

Envoyer CV + LM à recrutement@nutrisens.fr