



Responsable d'Appels d'Offres 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 (480 collaborateurs) est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de deux grands pôles d'expertise : la nutrition clinique et l'alimentation médicale.

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.

Nutrisens recherche un(e) **Responsable d'Appels d'Offres** en CDI dans l'équipe Commerce à Francheville.

Vos principales missions

Sous la Responsabilité du Directeur des Ventes BtoB France, le Responsable d'Appels d'Offres est en charge de construire et rédiger les réponses aux appels d'offres des marchés publics et de superviser et animer le processus d'Appels d'Offres en interne notamment avec l'équipe commerciale.

Stratégie de développement sur le secteur public :

- Participer à la stratégie de développement des Appels d'Offres des clients du secteur public en lien avec la Direction Commerciale ;
- Adopter une démarche commerciale efficace ;
- Définir une stratégie de réponse adéquate aux marchés et aux typologie de clients.

Veille, Réception, Etude, Tri, Planification et Production des Appels d'Offre :

- Veiller, réceptionner et trier les Appels d'Offre avec l'équipe commerciale ;
- Diffuser les alertes et les Appels d'Offre aux interlocuteurs internes adéquats ;
- Etudier les cahiers de charge et constituer des dossiers de réponse conformément aux règlements de consultation, après accord de la Direction Commerciale sur les prix, délais et contraintes techniques ;
- Animer le processus interne de réponse auprès de différents interlocuteurs concernés
- Produire les documents administratifs nécessaires aux offres commerciales et vérifier la complétude des dossiers et échantillons avant envoi ;
- Accompagner les équipes commerciales lors de la phase de démarrage du dossier ;
- S'assurer de la mise en place des RDV de debrief post AO et de la classification des retours.

Amélioration Continue des Appels d'Offres des Marchés Publics :

- Mettre à contribution de manière organisée et pertinente les référents métiers aptes à apporter les éléments d'ordre technique aux offres commerciales (marketing, R&D, qualité, Supply Chain) ;
- Mettre en place les outils nécessaires à l'optimisation des réponses ; contribuer activement à la création et/ou à la mise à jour de la documentation technique et administrative et données relatives aux contrats et clients dans les outils informatiques ;
- Animer les réunions et formations à destination des équipes commerciales et marketing pour des Appels d'Offres pertinents et efficaces.



Management :

- Manager la/les assistante(s) appels d'offre ;
- Animation fonctionnelle et transversale des responsables commerciaux sur la partie AO en accompagnement du Directeur des Ventes.

Reporting :

- Effectuer un reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie et établir les tableaux de bord liés à l'activité.

Profil

De formation commerciale, vous avez une expérience de minimum 3 à 5 ans auprès de clients exigeants et dans un environnement dynamique et en croissance.

Votre être orienté business et résultats, votre sens de l'analyse et votre autonomie seront des atouts pour réussir à ce poste.

Vous faites preuve de rigueur, d'exigence et de réactivité.

Vous maîtrisez les techniques de rédaction et la gestion des appels d'offres.

Vous avez de très bonnes capacités rédactionnelles et organisationnelles.

Enfin, vous aimez le travail en équipe et disposez d'un excellent relationnel tant avec vos clients internes qu'externes.

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