



## Responsable d'Appels d'Offres H/F

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ? Contribuer à notre croissance en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ?

Alors venez nous rejoindre et prendre part à l'aventure Nutrisens !

Le groupe NUTRISENS (270 collaborateurs) est devenu en sept ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition santé. Nous axons notre croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique (sans sel, sans allergène...) et la nutrition bien-être (minceur & sport).

Le groupe NUTRISENS réalise environ 40% de son chiffre d'affaires via les appels d'offres.

Pour accompagner notre développement et dans le cadre de la création d'un pôle d'expertise de réponses aux appels d'offres, nous recherchons un Responsable Appels d'Offres en CDI.

Rattaché(e) à la Direction des Ventes, votre rôle sera transverse au sein de l'entreprise et central dans l'obtention de nouveaux marchés par la réponse aux Appels d'Offres dont vous aurez la responsabilité.

Votre périmètre va de l'avant-projet par sa détection en amont, à son suivi, en passant par sa livraison.

Vous serez le relai entre l'Offre et les équipes Projets.

### LES MISSIONS

Vous serez en charges des missions suivantes :

- Vous veillez, réceptionnez, triez avec l'équipe commerciale et diffusez les alertes et les Appels d'Offres
- Vous produisez les documents administratifs nécessaires aux offres commerciales et vérifiez la complétude des dossiers et échantillons avant envoi
- Vous mettez à contribution de manière organisée et pertinente les référents métiers aptes à apporter les éléments d'ordre technique aux offres commerciales (marketing, RetD, qualité, supply chain)
- Vous planifiez et suivez la production des offres
- Vous assurez la fiabilité documentaire des dossiers
- Vous gérez l'interface avec l'équipe en charge de la partie projet, dans un rôle fonctionnel d'organisation.
- Vous effectuez un reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie,
- Vous mettez à jour les données relatives aux contrats et clients dans les outils informatiques

### PROFIL

De formation commerciale de type BTS/DUT, vous avez idéalement acquis une expérience minimum de 3 à 5 années auprès de clients exigeants et dans un environnement dynamique et en transformation.

Votre culture du résultat, votre sens de l'analyse et votre autonomie seront des atouts pour réussir à ce poste.

Vous faites preuve de rigueur, d'exigence et savez gérer vos priorités et suivre plusieurs dossiers de front.

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

Type : CDI

Salaire : selon profil et expérience

Poste basé à Lyon pour démarrage dès que possible

**Envoyer votre CV+ LM à [nduranson@nutrisens.fr](mailto:nduranson@nutrisens.fr)**