



Notre Groupe est aujourd'hui un des leaders européens spécialisé dans la conception, la fabrication et l'installation de systèmes d'information et de communication électroniques à destination du grand public, notamment **dans le secteur du transport de voyageurs et de la smart City**. Avec plus de 250 collaborateurs et 50 millions d'euros de chiffre d'affaires (effectif et CA doublés en quelques années), nous sommes le partenaire de plus de 1000 collectivités locales et entreprises privées réparties en France et dans le monde. Nous poursuivons notre fort développement et souhaitons renforcer nos équipes. Nous recrutons un :

Nous recrutons dans le cadre d'un **CDI**, un / une :

BID MANAGER H/F

Vous serez amené à élaborer nos offres techniques et financières concernant l'activité **Transport Sol** (Bornes d'information voyageurs, système et information au sol) pour l'activité France et export.

Vos principales missions :

1. *Elaborer les réponses à l'ensemble des consultations émises/transmises par le service commercial, des offres/devis simples aux AO plus complexes*

- Offres simples en lien avec le service commercial (prix), le BE (chiffrages simples), le back-office (partie contractuelle)
- Offres moyennes en lien avec les mêmes acteurs, en consultant les fournisseurs et sous-traitants le cas échéant, en incluant un mémoire technique ainsi qu'un planning le cas échéant
- Prendre en charge les réponses technico-financières aux appels d'offres spécifiques ou complexes, en lien avec les product-owner et product-manager (technique), le service commercial (prix), le BE (chiffrages), le back-office (partie contractuelle), en consultant les fournisseurs et sous-traitants adéquats, et en suivant toutes les étapes liées au processus de réponse aux offres complexes (revues d'offre, go/nogo, etc.)
- Coordonner les intervenants et organiser les différentes revues d'offre associées au processus (direction, service commercial) avec la gestion d'un planning pour chaque offre.

2. Participer au support commercial en clientèle :

- Assurer un support technique des équipes commerciales chez le client lors de présentations nécessitant une compétence technique et produit.

3. Participer à l'élaboration du plan produit :

- En liaison avec les product-owner/manager, participer à la définition du plan produit, en clarifiant notamment les besoins remontés dans les appels d'offre,
- Participer à l'élaboration des nouvelles offres standards et simplifiées en lien avec les directions techniques et commerciales

Vous êtes issu(e) d'une Formation Supérieure Technique (Ingénieur généraliste ou équivalent), idéalement à dominante électronique ou informatique, et vous avez une expérience significative de **5 ans minimum en gestion d'appels d'offres complexes** incluant des développements logiciels, Hardware, des déploiements... **Vous maîtriser le code des marchés publics et les procédures qui y sont associées.**

La satisfaction client est au cœur de vos préoccupations, vous êtes curieux(se), diplomate, organisé(e), rigoureux(se), agile et doté(e) de capacités d'adaptation vous permettant d'intégrer une PME dynamique.

Vous faites preuve d'esprit de synthèse et d'analyse, d'autonomie.

La connaissance du domaine des transports de voyageurs et du transport urbain en particulier sera appréciée.

Le poste est basé à Saint Herblain (Nantes).

Poste principalement sédentaire mais des déplacements occasionnels de courte durée sont à prévoir.

Salaire selon profil et compétences, tickets restaurant, mutuelle.