

CONTRACT MANAGER CLIENT (H/F)

Type de l'Offre : Offre d'Emploi Externe / Interne
Type du contrat : CDI
Profil de poste : Ingénieur et Cadre
Spécialité(s) : Négociations / suivi contractuel
Domaine d'intervention : Nucléaire
Convention collective : Ingénieur et Cadres Métallurgie
Salaire indicatif : Selon expérience
Horaires : Forfait jours
Pays : France
Région(s) : Occitanie
Département(s) : Gard
Ville(s) : CODOLET (30)
Nombre de postes : 1
Mise en ligne : 2020

DESCRIPTION DE L'OFFRE

Rattaché au chef de service achats au sein de la Direction Ressources, vous intégrez une équipe dynamique de 9 personnes en tant que Contract Manager tourné vers les relations client et contribuez à la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise.

En qualité de Contract Manager, vous contribuez à la rédaction et au suivi de la réalisation des contrats avec les clients selon le processus établi tout au long du projet. Vous mettez en œuvre et coordonnez des moyens et processus nécessaires à la maîtrise des risques financiers et juridiques encourus.

Vous travaillez avec différentes fonctions (commerce, contrôle de gestion, achats, projets, exploitants) de l'entreprise dans le but de sécuriser les relations contractuelles avec nos clients et potentiellement avec nos fournisseurs.

Missions principales, responsabilités et spécificités :

A ce titre, vos missions sont les suivantes :

- En phase de réponse à appel d'offres clients, avec l'appui du commercial vous pilotez, ou êtes associé, à la rédaction des projets de contrats ainsi que leur négociation sous l'autorité des directeurs opérationnels. Vous vous assurez de la cohérence de ces derniers et vous identifiez les risques (contractuels, juridiques, commerciaux, financiers...) et en proposer des mesures de couverture tout en respectant les règles fixées par le client ainsi que les clauses administratives et légales en vigueur,
- Pendant la phase d'exécution, vous êtes chargé d'assurer la cohérence entre la réalisation de l'affaire et le contrat. A ce titre, vous participez aux réunions d'avancement internes avec les pilotes opérationnels de l'affaire et avec le client.
- Vous vous assurez que les ressources clés du projet connaissent les droits et obligations contractuels. En tant que soutien aux pilotes opérationnelles, vous pourrez être amené à préparer et présenter des sessions de sensibilisation aux contenus contractuels et aux risques inhérents aux contrats,
- Avec les responsables de l'affaire (ou équipe projet), vous définissez et mettez en place des outils de pilotage liés au contrat en prenant en compte les risques et claims potentielles sur le projet ou l'affaire,
- Vous traitez les demandes d'évolution et réclamations et prenez en charge les aspects contractuels des éventuels avenants. Vous contribuez aux négociations commerciales avec nos clients, partenaires et sous-traitants en étroite coopération avec les acheteurs, chefs de projet, pilotes de l'affaire jusqu'à la notification des avenants.
- En cas de dérives, vous préparez les dossiers de claims (pénalités/back-charges) ou les réponses aux dossiers de contentieux en soutien des responsables de l'affaire (ou des équipes projets), en prévision des négociations avec le client, et certains fournisseurs,
- Vous êtes force de proposition concernant l'optimisation des contrats et la résolution des conflits.

Tout au long de vos missions, vous :

- Reportez au chef de service achats afin de valider vos stratégies et préconisations,
- Participez à la gestion des relations commerciales, avec un accent sur l'efficacité opérationnelle,
- Contribuez à l'atteinte des objectifs opérationnels : marge et trésorerie,
- Mettez en œuvre la stratégie de négociation approuvée
- Venez en support aux équipes pour le traitement des sujets contractuels pendant toute la durée des contrats,
- Participez à l'amélioration du processus achats en apportant votre vision des affaires clients (back to back des conditions contractuelles avec les fournisseurs),
- Participez à la recherche permanente de performances et bonnes pratiques.

PROFIL SOUHAITE

- **Diplôme/Formation** : Bac + 5 formation droit des affaires avec une forte curiosité technique.
- **Expérience** : 5 ans d'expérience en tant que Contract Manager dans des PME ou groupe à taille humaine, idéalement dans le secteur nucléaire ou industriel.
- **Compétences** : Droits, contract management, négociations, techniques, rédaction contractuelle, l'anglais est un plus.
- **Connaissances** : la connaissance dans l'application de la Directive Européenne 2014/25/UE est un plus.
- **Aptitudes/Qualités** :

Très bon négociateur,

Forte capacité à convaincre

Goût pour le travail en équipe et sens relationnel développé

Grande adaptabilité

Esprit de synthèse

Rigueur et réactivité

Ethique professionnel

POUR POSTULER

Lettre + CV à l'adresse suivante : recrutement@cyclife.fr en précisant la référence suivante : CMC.

Passation de tests techniques et/ou de personnalité et entretiens