



Accompagner la réussite de vos appels d'offres

Isabelle Meylan



Originaire de Vendée, Isabelle MEYLAN a grandi dans un environnement familial où l'entreprise et les relations commerciales étaient très présentes au quotidien, avec une valeur forte au centre de la relation : l'humain.

Après des études en Ecole Supérieure de Commerce, Isabelle débute sa carrière en 1992 dans un grand groupe industriel français, au sein de la Branche Télécom et Réseaux. A travers différentes missions, elle apprend le métier de « commerciale » sur le terrain, au contact de petites et moyennes entreprises, puis de Grands Comptes dans le secteur public et le secteur privé, en France et à l'international. Elle évolue ensuite vers des fonctions managériales, de « chef d'agence Marchés Publics » en dirigeant une équipe commerciale dédiée aux administrations.

Son métier : la **prospection** et la **réponse aux appels d'offres** des services de l'Etat, des collectivités locales et des établissements à caractère industriel et commercial.

Ces années ont permis de mesurer toute la difficulté et les enjeux de la relation commerciale, et ce, dans un contexte de forte culture du résultat, mais aussi d'appréhender toutes les spécificités de la **commande publique** et les **critères de succès associés**.

Selon elle, la réussite repose en grande partie sur la capacité à prendre du recul, à savoir faire preuve de jugement et de leadership, et à cultiver l'esprit d'équipe et l'engagement des collaborateurs.

Une nouvelle aventure commence en 2004 pour un opérateur Telecom avec un challenge de taille. Il faut organiser, structurer, puis consolider les processus de réponse aux appels d'offres pour améliorer la notoriété de l'entreprise auprès des ministères, des collectivités locales, des administrations, et développer de façon significative et durable la part de marché.

Ces 12 années seront consacrées à construire, avec passion et persévérance, une relation de confiance avec les acteurs de la **commande publique**, à travers la réponse à plusieurs centaines d'appels d'offres publics ou consultations, ayant généré de nouvelles références.

Son leitmotiv : « Etre le chef d'orchestre de la réponse à l'appel d'offres, faire preuve d'initiative et de créativité, partager avec les équipes, être exemplaire, donner encore et toujours le meilleur de soi ! »

Le commerce a toujours été une source d'inspiration et de développement personnel, à travers la richesse de la relation et le respect du client et de ses équipes. Le développement commercial, la prise de décision stratégique, le management sont les moteurs qui l'ont amenée à entreprendre, et à construire son projet.

Son parcours l'a conduite naturellement à la création de MY MARCHES PUBLICS en janvier 2017 :

- ▶ L'objectif est d'accompagner les entreprises dans la conquête des marchés publics pour diversifier leur clientèle et augmenter le chiffre d'affaires, et ce, en les aidant à se rapprocher des acheteurs publics et à mieux comprendre leurs attentes.
- ▶ La clé du succès pour les entreprises qui veulent innover sur les marchés publics : communiquer et se faire connaître.

L'offre de MY MARCHÉS PUBLICS se décline sur 3 axes :

- ▶ La prospection commerciale : identification des AO potentiels
- ▶ L'accompagnement : analyse du besoin et stratégie de réponse
- ▶ L'analyse des résultats

La commande publique représente un véritable levier de croissance pour les PME, elle permet de créer un lien, de donner du sens à la relation entre le dirigeant d'entreprise et l'acheteur public.

Et pour conclure : « mon objectif est de vous permettre d'être efficace et performant dans le traitement de vos dossiers, en produisant une réponse structurée et pertinente qui couvre toutes les attentes de l'acheteur public.

Ensemble, prenons le risque de réussir vos appels d'offres ! »

Pourquoi adhérer au REV ?

« S'appuyer sur un réseau permet de tester son projet au contact de professionnels sur le terrain et d'instaurer une relation privilégiée. L'envie de créer des synergies et de partager des connaissances m'a permis de faire de belles rencontres au sein du REV. »

06 47 85 02 85

isabelle.meylan@my-marchespublics.fr

www.my-marchespublics.fr

Petit déj des Marchés Publics

“Pourquoi je n'arrive pas à vendre mes produits ou mes solutions aux marchés publics ?”

“Comment être efficace et gagner des appels d'offres publics ?”

“Comment percer dans les marchés publics sans prendre de risques et conserver mes marges ?”

Autant de questions que se posaient les entrepreneurs du REV réunis vendredi 9 février pour la présentation faite par My Marchés Publics. L'objectif était d'échanger sur les opportunités que représentent les marchés publics pour le développement commercial des PME et la meilleure façon de les aborder.

Des échanges très constructifs et une réelle volonté de développer un courant d'affaires durable avec la commande publique... A condition de bien connaître son marché et maîtriser parfaitement son modèle économique pour se différencier avec une proposition de valeur.

D'où l'intérêt de se faire accompagner par un expert !!

