

2021

Offres étudiées par

Ville / périmètre Denis

Domaine Vente

Date 18/01

Offres diffusées depuis

10617

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou bien morte	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôle en contact avec l'employeur)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiquée, ou avec mentions contradictoires	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutive...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerc e
1	516 8163	X									X					
2	2935723										X					
3	5309688	X									X					
4	5305781	X									X					
5	5302677	X									X					
6	5108135	X									X					
7	5313620	X									X					
8	5108160	X									X					
9	5290556	X									X					
10	1095221	X									X					
11	1080614	X									X					
12	1080611										X					
13	5036615										X					
14	896506	X									X					
15	877854	X									X					
16	5157852	X									X					
17	877859	X									X					

PB 2x
α

α

1

[Retour](#)

Hôte / Hôtesse de caisse services clients (H/F)

 93 - ST DENIS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 07/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant



Le site emploi de toutes les enseignes Carrefour en France



Mon espace

Vous n'êtes pas connecté

[Listes des offres](#)

Connexion

Pour accéder à votre compte, complétez les champs ci-dessous puis cliquez sur "Accéder à mon compte". Si vous n'avez pas encore de compte, cliquez sur "Nouveau candidat" et suivez les instructions.

- Attention -

Emails frauduleux : en aucun cas, nous vous demanderons par mail vos coordonnées bancaires type numéro de carte bancaire, RIB, BIC, IBAN...ni vos données de sécurité sociale.

Les champs obligatoires sont identifiés par un astérisque.

Utilisateur déjà inscrit

*Identifiant

*Mot de passe

[Accéder à mon compte](#)

[Vous avez oublié votre identifiant?](#)

[Vous avez oublié votre mot de passe ?](#)

Vous n'avez pas de compte ?

[Nouveau candidat](#)

Utiliser vos données de profil pour postuler

Veillez vous identifier pour postuler avec LinkedIn

[S'identifier avec LinkedIn](#)

[Retour](#)

2

Assistant(e) Adv H/F

📍 92 - VILLENEUVE LA GARENNE

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recrutons pour notre client, PME industrielle (80 salariés, 15M€ de CA dont 75% à l'exportation), un profil d'ASSISTANT ADVL-SAV H/F. Vos missions :

- Etablissement et saisie des devis
- Mise à jour des tableaux de suivi des devis en cours
- Saisie et vérification des commandes, factures, documents d'export et instructions internes
- Gestion des réclamations clients, des réclamations colis (Logistique)
- Suivi des mouvements de stocks dans ERP et régularisation
- Suivi du SAV technique

Expérience
Débutant accepté



Emploi

Stage

Alternance

Formation

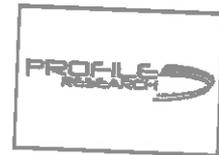
Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant adv h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO79-60848
Localisation : Ile-de-France : Hauts-de-Seine - VILLENEUVE-LA-GARENNE
Type de contrat : CDI



2

[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recrutons pour notre client, PME industrielle (80 salariés, 15M€ de CA dont 75% à l'exportation), un profil d'ASSISTANT ADVL-SAV H/F.

Vos missions :

- Etablissement et saisie des devis
- Mise à jour des tableaux de suivi des devis en cours
- Saisie et vérification des commandes, factures, documents d'export et Instructions Internes
- Gestion des réclamations clients, des réclamations colis (Logistique)
- Suivi des mouvements de stocks dans ERP et régularisation
- Suivi du SAV technique

Profil recherché

- première expérience similaire anglais souhaité
- bonne maîtrise du pack Office

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Paramètres cookies](#)

- Cookies

[Retour](#)

③

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 93 - STAINS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce caisse (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un



#1jeune1solution

Retour

4

Hôte / Hôtesse de caisse services clients (H/F)

93 - STAINS

CDD

Temps plein

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant

18/01/2021

Hôte / Hôtesse de caisse services clients (H/F)

vos formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

4

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

5

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 93 - STAINS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce drive (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge.

L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la préparation de commande des clients : Préparer et conditionner les courses passées par les clients sur le site Carrefour en respectant les normes en vigueur, notamment pour les produits frais et surgelés à conservés à la fraîcheur recommandée pour respecter la chaîne du froid et à sortir à l'arrivé du client Se conformer aux normes d'hygiène, de traçabilité, sanitaires et aux procédures de sécurité Traiter rapidement les commandes clients, grâce au Terminal Radio, selon le dispatching et les consignes données par son hiérarchique Préparer la commande dans le respect des bonnes pratiques pour en garantir la qualité (packaging non détérioré.) Accueillir les clients et leurs remettre leurs courses emballées dans le coffre de la voiture Recueillir l'avis, les remarques et les suggestions des clients Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. "

Expérience

Débutant accepté

S

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



[Retour](#)

6

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 93 - STAINS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 07/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon non alimentaire (H/F) Bazar, textile, multimédia. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en

magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des

réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

6

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE***Liberté
Égalité
Fraternité*

#1jeune1solution

[Retour](#)

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)



93 - AUBERVILLIERS

CDD

Temps plein

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce caisse (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre

âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion de la caisse : Accueillir, renseigner les clients et les accompagner dans leur démarche d'achat (borne multiservices) Proposer les services complémentaires à la vente Assurer l'enregistrement des ventes afin de garantir un passage en caisse rapide Recueillir l'avis, les remarques et les suggestions des clients Maîtriser les techniques d'encaissement et de contrôle Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins, pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

7

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/9313820>

[Retour](#)

8

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 92 - GENNEVILLIERS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 07/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon non alimentaire (H/F) en CQP Bazar, textile, multimédia. Carrefour vous propose une formation par le biais d'un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) qui vous permet de valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre formation se déroulera en contrat de professionnalisation, CDD 35h d'une durée de 6 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire

minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks.

Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs.

Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

8

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 18 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 29/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

9

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

10

ALL TECHNICS COMMUNICATION
Hôte/ hôtesse de caisse - 92 - Clichy - (H/F)

 92 - CLICHY CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 12/01/21

SECTEUR GRANDE DISTRIBUTION ,Recherche Hôtes de caisse H/F en Contrat de Professionnalisation de 7 Mois (28 heures en entreprise + 7 heures au centre de formation). Vous serez encadré(e) par un tuteur. ~~Vous avez un esprit d'équipe et le sens du service. Perspective d'évolution après le Contrat Pro~~
Rémunération sur la base du SMIC LES MESURES DE PROTECTION ET SÉCURITÉ SONT EFFECTIVES DANS L'ENTREPRISE

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures d'encaissement
- Règles de tenue de caisse
- Encaisser le montant d'une vente
- Accueillir les personnes
- Enregistrer la vente d'un article

Formation

3ème achevée ou Brevet

10

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent

Le plan 1 jeune 1 solution :

Les mesures pour les jeunes

[Retour](#)

MRG TRANSITION
Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

📍 92 - CLICHY

✉ CDD

🕒 Temps plein

📧 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 22/12/20

Missions : - Prospection téléphonique et démarchage clients (Pompe à chaleur, Isolation thermique extérieur, Isolation, Chaudières) - Reporting et veille marché continue - Créer et suivre un portefeuille clients B to C (particuliers) ou Créer et suivre un portefeuille clients B to B (syndics de copropriété, hôpitaux, bailleurs...) - Gestion administrative des rdv - **Avantages :** Une entreprise sérieuse met à votre disposition un cadre de travail très agréable, proche des transports, avec une ambiance professionnelle et joviale.

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Contacter un client ou un prospect
- Présenter des produits et services
- Techniques de vente par téléphone
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

92 - CLICHY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108RKBX

Missions :

- Prospection téléphonique et démarchage clients (Pompe à chaleur, isolation thermique extérieur, Isolation, Chaudières)
- Reporting et veille marché continue
- Créer et suivre un portefeuille clients B to C (particuliers) ou Créer et suivre un portefeuille clients B to B (syndics de copropriété, hôpitaux, bailleurs...)
- Gestion administrative des rdv

Avantages :

Une entreprise sérieuse met à votre disposition un cadre de travail très agréable, proche des transports, avec une ambiance professionnelle et joyeuse.

 Contrat à durée déterminée - 24 Mois
Contrat apprentissage

 39H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1000,00 Euros
sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 



Savoirs et savoir-faire

Contacteur un client ou un prospect 

Présenter des produits et services 

Techniques de vente par téléphone 

Conseiller un client 

Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...) 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Travaux d'isolation

ENTREPRISE

MRG TRANSITION

0 salarié



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

BOULANGERIE DE MARIE BLACHERÉ
Vendeur / Vendeuse en boulangerie-pâtisserie (H/F)

 95 - GROSLAY

 CDI

 Temps plein

 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 14/12/20

Le Vendeur réalise la vente des marchandises au comptoir : il met en rayon les marchandises selon la politique commerciale définie par la Direction et procède à toutes les étapes d'un acte de vente. - Le vendeur garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le 1er Vendeur, l'Adjoint ou le Responsable de magasin. - Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité de service du point de vente auquel il est rattaché, dans le respect de la politique, des méthodes et procédures établies par la Direction dans tous les domaines. - Le vendeur peut être amené à assister les équipes « production » dans la réalisation de leurs tâches. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. Poste à pourvoir rapidement.

Expérience

6 mois

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretien d'un espace de vente

Formation

CAP, BEP et équivalents

Vendeur / Vendeuse en boulangerie-pâtisserie (H/F)

95 - GROSLAY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108KVL

Le Vendeur réalise la vente des marchandises au comptoir : il met en rayon les marchandises selon la politique commerciale définie par la Direction et procède à toutes les étapes d'un acte de vente.

- Le vendeur garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le 1er Vendeur, l'Adjoint ou le Responsable de magasin.

- Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité de service du point de vente auquel il est rattaché, dans le respect de la politique, des méthodes et procédures établies par la Direction dans tous les domaines.

- Le vendeur peut être amené à assister les équipes « production » dans la réalisation de leurs tâches.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Poste à pourvoir rapidement.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 25H Travail le samedi

 Salaire : Horaire de 10,25 Euro sur 12 mois
Mutuelle
CE

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

6 mois 

Savoirs et savoir-faire

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretenir un espace de vente

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents commerce - boulangerie ou restauration



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

ENTREPRISE



BOULANGERIE DE MARIE BLACHÈRE

20 à 49 salariés

Marie Blachère, un groupe passionné, enthousiaste et commerçant. Depuis les débuts de l'entreprise familiale en 1985, le groupe Blachère s'est développé en conservant la même volonté : faire partager sa passion des produits frais, à ses équipes et à ses clients. C'est avec cette même passion et un savoir-faire authentique que les boulangeries Marie Blachère continuent de faire rayonner ces valeurs, au travers d'un concept de marché qui chaque jour, à su séduire de nouveaux clients depuis 2004.



#1jeune1solution

Retour

presticer technicien support informatique niv 1 et 2 (H/F)

📍 75 - PARIS 17

📧 CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Beetween

Publié le 05/01/21

RESPONSABILITÉS Support téléphonique niveau 1 et 2 à Paris 17 Prise en charges des appels et des demandes par email Gestion, suivi des incidents et du parc Résolution avec prise de main à distance Bonne élocution Dynamique avec un bonne autonomie technique Connaissance environnement Windows 7/10 Messagerie Google Expérience de 6 mois minimum en support par téléphone Salaire en CDI : 1900/2100€ brut pour 169h PROFIL RECHERCHE Connaissance environnement Windows 7/10 Messagerie Google Expérience de 6 mois minimum en support par téléphone Bonne élocution Dynamique avec un bonne autonomie technique Connaissance environnement Windows 7/10 Messagerie Google Salaire en CDI : 1900/2100€ brut pour 169h

Expérience
Débutant accepté

→ ~~Par~~ Incohérence
Métier Vente

13

[.presticer.]

**technicien
support
informatique
niv 1 et 2**

Information sur le poste



presticer

75017



Paris,
Île-de-
France

Postuler à cette offre

Postuler

Partager cette offre



(<http://www.linkedin.com/>)



(<http://www.viadeo.com/>)



(<http://twitter.com/>)



(<http://www.facebook.com/share.php>)



(<https://www.xing.com/>)

75017 Paris, Île-de-France CDI

Entreprise

Le Groupe Mobile propose à travers ses différentes identités une offre globale en matière de gestion des ressources humaines : intérim, CDD, CDI, formation.

Son agence Presticer, spécialisée dans les secteurs du tertiaire et du technique, recherche pour l'un de ses clients

Mission

Support téléphonique niveau 1 et 2 à Paris 17

Prise en charges des appels et des demandes par email

Gestion, suivi des incidents et du parc

Résolution avec prise de main à distance

Bonne élocution

Dynamique avec un bonne autonomie technique

Connaissance environnement Windows 7/10

Messagerie Google

Expérience de 6 mois minimum en support par téléphone

Salaire en CDI : 1900/2100€ brut pour 169h

Profil

Connaissance environnement Windows 7/10

Messagerie Google

Expérience de 6 mois minimum en support par téléphone

Bonne élocution

Dynamique avec un bonne autonomie technique

Connaissance environnement Windows 7/10

Messagerie Google

Salaire en CDI : 1900/2100€ brut pour 169h



Prénom *

Nom *

Email *

Message :

[Retour](#)

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 17 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 26/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13^{ème} mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

13 14

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 19 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 29/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques).

Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon (H/F)

 93 - LE PRE ST GERVAIS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 93 - LE PRE ST GERVAIS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 29/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre ^S Denis Domaines Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

KM ~ 10

N° d'offre	Références Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	L'offre n'existe pas, ou bien mort	Contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durées du contrat non indiquées, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durées du contrat non indiquées, ou avec mentions contradictoires	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou Infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
18	931369	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
18	930947	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							<input checked="" type="checkbox"/>					
20	109455		<input checked="" type="checkbox"/>							<input checked="" type="checkbox"/>					
21	933629	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
109FPKC 22	109455		<input checked="" type="checkbox"/>												
8778605 23	109455	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							<input checked="" type="checkbox"/>					
24	1024XK		<input checked="" type="checkbox"/>												
25	1024XK		<input checked="" type="checkbox"/>												
908355 26	922816	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
27	1024XK		<input checked="" type="checkbox"/>												
28	844855	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
29	936109	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
30	929250	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												
31	1024XK	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>												

RS
Exp

109FPKC
8778605

908355

TEL
B

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon produits non alimentaires (H/F)

 93 - DRANCY CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon non alimentaire (H/F) Bazar, textile, multimédia. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC,

calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 93 - DRANCY CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC,

calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquies les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

19

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

E2M FORMATION
Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 75 - PARIS 09 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Un supermarché recherche un(e) hôte(sse) de caisse en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande. L'alternance se déroule à Cachan (94) comme suit : 1 journée en formation - 4/5 jours en entreprise. Vous serez en charge des missions suivantes : - Accueillir la clientèle, l'informer et l'orienter dans le magasin - Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

Votre profil : - Excellente présentation - Maîtrise de la langue française / bonne élocution - Maîtrise des savoirs fondamentaux (comptage, lecture, écriture) - Sens du client / très bon relationnel - Dynamique / très motivé(e) - Disponible (travail le dimanche / tôt le matin et/ou en soirée)

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures d'encaissement
- Règles de tenue de caisse
- Encaisser le montant d'une vente
- Accueillir les personnes
- Enregistrer la vente d'un article
- Aisance avec les chiffres
- Connaissance des légumes et des fruits

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

20

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent

[Retour](#)

Appel Medical Assistant commercial & planning (H/F)

 75 - PARIS 09 CDI Temps plein

21

[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 13/01/21

Vous aimez le contact humain ? Vous avez un tempérament commercial ? RH ? Vous cherchez une entreprise qui vous permette de vous épanouir dans vos tâches ? Qui vous donne de l'autonomie ? Une entreprise qui porte des valeurs humaines et qui œuvre dans le secteur de la santé ? Rejoignez Appel Médical ! Je suis Sonia BONIS, Responsable du Recrutement et je cherche le prochain collaborateur (profil assistant commercial / chargé de recrutement) F/H de l'agence Paris spécialisée sur les métiers de la santé. Pour être au top dans vos tâches, il vous faudra :- une implication quotidienne vous permettant de répondre au plus juste et au plus vite aux besoins de nos clients sur des demandes souvent urgentes d'intérimaires- de la persévérance et de la créativité pour repérer et recruter nos intérimaires- une rigueur à toute épreuve pour assurer la gestion administrative (contrats, relevés d'heure, visites médicales.) - et surtout un sens commercial et une aisance relationnelle afin de participer efficacement au développement de l'agence ! Ce poste est sédentaire et nécessite d'aimer travailler en équipe ! Votre rémunération sera composée d'un fixe sur 13 mois, d'un variable mensuel dé plafonné et de 23 jours RTT !! Une bonne façon d'allier équilibre professionnel et personnel ! Un travail qui a du sens, dans le secteur précieux de la santé, où le sentiment d'utilité et d'engagement sont des valeurs fortes. Qu'attendez-vous pour nous envoyer votre candidature ?!

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____

Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Connexion

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)

Site de recrutement spécialisé pour les personnes en situation de handicap

Accueil

Moteur de recherche ▾

Emplois par région ▾

Services / Conseils ▾

Contacts

Le Blog

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Assistant commercial & planning f/h](#)

Assistant commercial & planning F/H

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : A5F528

Date de dépôt : 22/09/2020

Entreprise : Appel Medical

21

Descriptif

Description :

Vous aimez le contact humain ? Vous avez un tempérament commercial ? RH ? Vous cherchez une entreprise qui vous permette de vous épanouir dans vos missions ? Qui vous donne de l'autonomie ? Une entreprise qui porte des valeurs humaines et qui œuvre dans le secteur de la santé ?

Rejoignez Appel Médical !

Je suis Sonia BONIS, Responsable du Recrutement et je cherche le prochain collaborateur (profil assistant commercial / chargé de recrutement) F/H de l'agence Paris spécialisée sur les métiers de la santé.

Pour être au top dans vos missions, il vous faudra :

- une implication quotidienne vous permettant de répondre au plus juste et au plus vite aux besoins de nos clients sur des demandes souvent urgentes d'intérimaires
- de la persévérance et de la créativité pour repérer et recruter nos intérimaires

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

l'agence !

Ce poste est sédentaire et nécessite d'aimer travailler en équipe !

Votre rémunération sera composée d'un fixe sur 13 mois, d'un variable mensuel déplafonné et de 23 jours RTT !! Une bonne façon d'allier équilibre professionnel et personnel ! Un travail qui a du sens, dans le secteur précieux de la santé, où le sentiment d'utilité et d'engagement sont des valeurs fortes.

Qu'attendez-vous pour nous envoyer votre candidature ?!

Profil recherché

Profil recherché : Votre parcours de formation post-bac vous a idéalement amené à une certaine polyvalence, vers le commerce et/ou les RH, ou la santé, et vous êtes prêts à vous investir dans l'apprentissage des compétences qui vous manquent. Je recherche avant tout un tempérament ouvert aux candidats, à l'écoute de nos clients, et qui saura répondre aux besoins sensibles des métiers de la Santé.

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Débutant

Lieu de la mission : Île-de-France - Paris 09

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Non

Contrat : CDI

Début de la mission : 27/09/2020

Salaire Annuel Brut : 22000€

Entreprise

Nom de l'entreprise : Appel Medical

Site Web : <http://www.appelmedical.com>

Agence : Appel Médical recrute pour Appel Médical

Adresse : Service RH Select TT - Appel Médical

93211 Saint Denis

Téléphone : 01 41 62 22 14

Fax : 01 49 46 56 56

Postuler en ligne à cette offre

24

Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, pensez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email, facebook ou twitter :

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. En Savoir Plus J'accepte

[Retour](#)

CLOTHING
vendeur PAP H/F en apprentissage

 75 - PARIS 09 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 12/01/21

Pour nos 3 boutiques de déstockage de grandes marques situées dans le quartier de l'Opéra, du 17e et de Levallois Perret (92), nous recherchons en contrat d'apprentissage des vendeurs /vendeuses prêt à porter. Dynamique, accueillant(e) et motivé(e).

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures d'encaissement
- Techniques de mise en rayon
- Encaisser le montant d'une vente
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Vendre des produits ou services

Formation

CAP, BEP et équivalents



vendeur PAP H/F en apprentissage

75 - PARIS 09 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109FPKC

Pour nos 3 boutiques de déstockage de grandes marques situées dans le quartier de l'Opéra, du 17e et de Levallois Perret (92), nous recherchons en contrat d'apprentissage des vendeurs /vendeuses prêt à porter.
Dynamique, accueillant(e) et motivé(e).

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Autre

 Salaire : % du SMIC
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Procédures d'encaissement

Techniques de mise en rayon

Encaisser le montant d'une vente

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Vendre des produits ou services

Formation

CAP, BEP et équivalents force vente - contrat d'apprentissage

29

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures

ENTREPRISE

CLOTHING

6 à 9 salariées

Boutiques de déstockage de marques haut de gamme pour hommes/ femmes/enfants



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 09 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 29/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

93

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

 75 - PARIS 10 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 01/12/20

L'AC est un relai opérationnel entre la France, le Japon et les pays dans lesquels le département prospecte, livre des produits pour tout ce qui concerne l'administration des ventes (Europe, Moyen-Orient et Afrique). L'AC doit assurer les missions suivantes : - Assurer la gestion des commandes en France et à l'International (Europe, Moyen-Orient et Afrique), depuis la réception de la commande jusqu'à la réception des paiements. - Suivre, vérifier et gérer le stock pour les clients français en collaboration avec le «Demand Planner », dont notamment : Vérifier la réception des livraisons fournisseurs, Optimiser les coûts de stockage en gérant les commandes amont au plus juste - Enregistrer et vérifier les données dans l'ERP et CRM en accord avec les procédures internes, dont notamment : Ordres d'achat, Limite et encours de crédits, Factures fournisseurs, Entrée en stock des livraisons fournisseurs, Commandes clients, Facturation clients

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Réglementation du transport de marchandises
- Réglementation des douanes
- Outils bureautiques
- E-procurement
- Logistique internationale



Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 10 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 107ZHXX

L'AC est un relai opérationnel entre la France, le Japon et les pays dans lesquels le département prospecte, livre des produits pour tout ce qui concerne l'administration des ventes (Europe, Moyen-Orient et Afrique). L'AC doit assurer les missions suivantes :

- Assurer la gestion des commandes en France et à l'international (Europe, Moyen-Orient et Afrique), depuis la réception de la commande jusqu'à la réception des paiements.
- Suivre, vérifier et gérer le stock pour les clients français en collaboration avec le « Demand Planner », dont notamment : Vérifier la réception des livraisons fournisseurs, Optimiser les coûts de stockage en gérant les commandes amont au plus juste
- Enregistrer et vérifier les données dans l'ERP et CRM en accord avec les procédures internes, dont notamment : Ordres d'achat, Limite et encours de crédits, Factures fournisseurs, Entrée en stock des livraisons fournisseurs, Commandes clients, Facturation clients

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1841,00 Euros à 2246,00 Euros sur 13 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Réglementation du transport de marchandises

Réglementation des douanes

Outils bureautiques

E-procurement

Logistique internationale

Utilisation d'outils collaboratifs (planning partagé, web conférence, réseau social d'entreprise, ...)

Établir un devis

Proposer des solutions correctives

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Réaliser un suivi des dossiers clients, fournisseurs

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Excel

Lettres de Crédit

Word

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Travail en équipe

Rigueur

Formation

CAP, BEP et équivalents

Langue

Anglais

EH

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce Interentreprises) de produits chimiques

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Assistant administratif et commercial / Assistante administrative et commerciale

📍 75 - PARIS 10

📁 CDD

🕒 Temps plein

[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 27/11/20

Discrimination

CONTRAT D'APPRENTISSAGE aide chaussure Merci de Vérifiez votre éligibilité au dispositif "TPE jeunes apprentis de -20 ans n'ayant pas obtenu le BTS" Ces critères sont exigés. Merci de ne pas candidater si vous ne répondez pas aux critères Dans le cadre d'un CONTRAT D'APPRENTISSAGE en alternance dans la vente, vous aurez pour tâche : - accueil clientèle - gestion de la mise en place - gestion des factures Rémunération comprise entre 27% et 43% du SMIC en vigueur (selon l'âge et le diplôme préparé)

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Outils bureautiques
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- TABLEUR EXEL

25

Assistant administratif et commercial / Assistante administrative et commerciale

75 - PARIS 10 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2021 - offre n° 107XMBK

CONTRAT D'APPRENTISSAGE aide chaussure Merci de Vérifiez votre éligibilité au dispositif " TPE Jeunes apprentis de -20 ans n'ayant pas obtenu le BTS" Ces critères sont exigés.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

Merci de ne pas candidater si vous ne répondez pas aux critères

 35H Horaires normaux

Dans le cadre d'un CONTRAT D'APPRENTISSAGE en alternance dans la vente, vous aurez pour tâche :

 Salaire : 43% DU smic
Autre

- accueil clientèle
- gestion de la mise en place
- gestion des factures

Rémunération comprise entre 27% et 43% du SMIC en vigueur (selon l'âge et le diplôme préparé)

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Outils bureautiques

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

TABLEUR EXEL

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) d'autres biens domestiques



D'autres offres peuvent vous intéresser :

25

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

ALPHADIAB - 78 - CHANTELOUP LES VIGNES

La société ALPHADIAB recherche un(e) assistant(e) commercial(e) afin d'intégrer ses locaux à Chanteloup les Vignes.

Dans le respect des consignes et procédures données et dans le souci de la...
CDI - Temps plein

Publié il y a plus de 30 jours

[Retour](#)

Assistant(e) Administrative Service Client et Exploitation H/F

 92 - COLOMBES CDI Temps plein[Postuler sur Emploienvironnement](#)

Publié le 06/01/21

Vous ?tes rattach? au Service Client (?quipe de 3 personnes), avec pour mission d?accompagner les clients et les ?quipes internes dans le suivi d?exploitation de la gestion des d?chets de nos clients du quotidien. V?ritable coordinateur entre les attentes clients, les ?quipes d?exploitation, les sous traitants et les clients, vous ?tes garant de la satisfaction quotidienne de nos clients et partenaires. Vos principales missions seront : - R?ceptionner les appels et mails clients, identifier les besoins, trouver les solutions, r?pondre aux attentes exprim?es - Gestion administrative courante : ?laboration de plannings, emails de lancement, soutien ? la cr?ation de devis, mise ? jour de tableaux excels - Assurer la coordination et les ?changes entre notre exploitation et celle de nos partenaires afin de d?livrer le service client attendu - Mise ? jour des fichiers de suivi d?exploitation, accompagnement administratif et organisationnel des ?quipes d?exploitation, cr?ation de devis Liste non exhaustive.

Exp?rience

Exp?rience exig?e de 1 An(s) (SUR LE MEME TYPE DE POSTE)

26

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies. En savoir plus



Offres d'emploi Formation Orientation
Alerte-mail | Profil-thèque | Recruteur



**EMPLOI
ENVIRONNEMENT**.com

Offres d'emploi • Formation • Orientation • Actu-Environnement



Publiée le 05/01/2021

Assistant(e) Administrative Service Client et Exploitation H/F

CDI 1 à 3 ans France - Île-de-France - Colombes



> Le poste

Vous êtes rattaché au Service Client (équipe de 3 personnes), avec pour mission d'accompagner les clients et les équipes internes dans le suivi d'exploitation de la gestion des déchets de nos clients du quotidien. Véritable coordinateur entre les attentes clients, les équipes d'exploitation, les sous traitants et les clients, vous êtes garant de la satisfaction quotidienne de nos clients et partenaires.

Vos principales missions seront :

- Réceptionner les appels et mails clients, identifier les besoins, trouver les solutions, répondre aux attentes exprimées
 - Gestion administrative courante : élaboration de plannings, emails de lancement, soutien à la création de devis, mise à jour de tableaux excels
 - Assurer la coordination et les échanges entre notre exploitation et celle de nos partenaires afin de délivrer le service client attendu
 - Mise à jour des fichiers de suivi d'exploitation, accompagnement administratif et organisationnel des équipes d'exploitation, création de devis
- Liste non exhaustive.

Secteurs

) Déchets : Gestion / Collecte, Tri / Recyclage

Témoignage sur l...

**> Le profil recherché**

De formation BAC +2 (BTS assistant commercial/ service client, IUT Commercial/ gestion) et doté(e) d'une expérience d'au moins 1 an (pouvant inclure des périodes d'apprentissage et de stage), vous avez une appétence pour les métiers de l'environnement et de service. Votre sens du contact et du service vous permettra d'assurer au mieux vos missions. Aisance relationnelle et téléphone primordiale, structuré(e) et volontaire, capacité rédactionnel et rigueur nécessaire.

Vos capacités à partager des valeurs et le positif de nos actions, vos capacités d'adaptation, votre autonomie, votre réactivité vous permettront de réussir au mieux dans ce poste.

Poste CDI sédentaire basé à Colombes, salaire de 1700 à 1900 euros Brut sur 13 mois selon profil.

Horaires 10H-18H.

→ pause ?
7 sur 7 ?

© Crédits photos : noblet antoine.

Candidature express via la profil-thèque

Pour utiliser cette fonctionnalité, vous devez être connecté.e à la profil-thèque.
Pas encore inscrit.e ? Référez-vous dans la profil-thèque

Se connecter

> Postuler

Référence : ASSISTANT(E) Service Client/EE - 219161

Nom *

Prénom *

Adresse e-mail *

Message

26

Choisir un fichier

Aucun fichier choisi

Ajoutez votre CV * (Word, PDF ou RTF 2 Mo max)

Choisir un fichier

Aucun fichier choisi

Ajoutez un autre document (Word, PDF ou RTF 2 Mo max)

Postuler

En cliquant sur Postuler vous acceptez les CGU

Groupe TGW - TRI-O & Greenwishes



■ Les PME Tri o et Greenwishes forment un groupe à forte croissance dans la gestion des déchets en IDF, avec une approche qualitative et sur mesure. Nous nous appuyons sur des ressources issues de l'insertion et créons des centres de tri chez nos clients ou du surtri sur le recyclage.

A ce jour plus de 45% des m2 de la Défense, des gares et grands campus sont opérés par Tri o et Greenwishes, véritable facility manager du déchet apportant: conseil, innovation, expertise, communication et gestion de projet
www.groupergw-recyclage.com

En savoir +

Offres d'emploi similaires

+ d'offres en Déchets

reJoué
le jouet solidaire

CDD - Île-de-France

96

Responsable de la coopération territoriale économie circulaire du jouet H/F



CDI - Île-de-France

[Retour](#)

CFA ECOLE SANTE ET JURIDIQUE
Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

 92 - NEUILLY SUR SEINE

 CDD

 Temps plein

 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/01/21

Nous recrutons un/e assistant(e) commercial(e) et/ou administratif(ve) en alternance. La certification préparée est un Titre Professionnel de niveau 5 (Equivalence BAC+2) Assurée par notre formation, ses modules sont les suivants : Traitement de demandes clients et envoi de supports de communication Suivi et relance de prospects // Reporting Etablissement de conventions Gestion des convocations Gestion des documents de réalisation et suivi des actions Mise en œuvre d'actions de communication (newsletters, réseaux sociaux, e mailing, blog) Gestion d'un CRM (logiciel de gestion de la relation client) Gestion des réclamations clients Profil : Vous êtes (ou non) titulaire d'un BAC général ou professionnel Vous disposez d'un bon relationnel et d'une bonne organisation permettant la gestion de plusieurs dossiers en même temps et savez faire preuve d'autonomie. Vous êtes à l'aise avec les outils du travail en ligne (Skype, DRIVE, DROPBOX)

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client

27

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

92 - NEUILLY SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109BWWQ

Nous recrutons un/e assistant(e) commercial(e) et/ou administratif(ve) en alternance.
La certification préparée est un Titre Professionnel de niveau 5 (Equivalence BAC+2)

Assurée par notre formation, ses modules sont les suivants :

Traitement de demandes clients et envoi de supports de communication
Suivi et relance de prospects // Reporting
Etablissement de conventions
Gestion des convocations
Gestion des documents de réalisation et suivi des actions
Mise en œuvre d'actions de communication (newsletters, réseaux sociaux, e mailing, blog)
Gestion d'un CRM (logiciel de gestion de la relation client)
Gestion des réclamations clients

Profil :

Vous êtes (ou non) titulaire d'un BAC général ou professionnel
Vous disposez d'un bon relationnel et d'une bonne organisation permettant la gestion de plusieurs dossiers en même temps et savez faire preuve d'autonomie.

Vous êtes à l'aise avec les outils du travail en ligne (Skype, DRIVE, DROPBOX)

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 664,00 Euro à 1540,00 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Établir un devis

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Savoir-être professionnels

Force de proposition

Travail en équipe

Sens de la communication

27

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Autres enseignements

ENTREPRISE

CFA ECOLE SANTE ET JURIDIQUE

 AKALIS

20 à 49 salariés



<http://www.akalis.fr>

[Retour](#)

28

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 20 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 29/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Meleo Expert

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 14/01/21

DE
QUOI
ON PARLE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial(e) situé à Paris(13). Rattaché(e) au Service Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement de la qualité de notre service. Vos principales missions sont les suivantes : -Organiser les commandes à la date demandée, -Recevoir et gérer les appels et les mails de clients, -Traiter les litiges clients avec les commerciaux terrains, -Réceptionner, saisir et modifier les commandes au sein du service informatique, -Travailler en collaboration avec les commerciaux, -Travailler en binôme sur l'activité export.

Expérience

Débutant accepté

29



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Assistant(e) commercial(e) h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant(e) commercial(e) h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA099-62501
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Sante & Pharmaceutique

THR

29

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F.

Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial(e) situé à Paris(13).

Rattaché(e) au Service Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement de la qualité de notre service.

Vos principales missions sont les suivantes : -Organiser les commandes à la date demandée, -Recevoir et gérer les mails de clients, -Traiter les litiges clients avec les commerciaux terrain, -Réceptionner

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)



Profil recherché

-Une formation en bac ou équivalent est requise, -Une maîtrise du logiciel SAP est exigée, -Une expérience dans le domaine de l'assistanat et de l'export est souhaitée, -Un niveau courant en anglais est exigé, -Un bon sens du relationnel et une rigueur dans l'organisation sont des atouts pour ce poste.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

29

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

Paramètres cookies

- Cookies

[Retour](#)

Club Med
Employé de Lingerie/Blanchisserie - H/F

 75 - PARIS 01

 CDD

 Temps plein

[Postuler sur Inzejob](#)

Publié le 12/01/21

30

6 ou 8 ?

Mobilité nationale requise pour un contrat CDD saisonnier de 6 à 8 mois poste nourris / logés moyennant participation Créateur de bonheurs depuis 1950, le Club Med est le spécialiste mondial des vacances tout compris, dans un esprit résolument haut de gamme, convivial et multiculturel. Le Groupe compte plus de 70 villages de vacances et 20 000 collaborateurs dans le monde. Chaque année, le Club Med recrute près de 5 000 collaborateurs dans plus de 100 métiers. Intégrer l'équipe Hébergement du Club Med c'est rejoindre une équipe internationale et soudé venant des 4 coins du monde avec : Des villages vacances haut de gamme avec 3 types de chambres : club, deluxe, suites Un service personnalisé en chambre offrant un climat de convivialité à nos clients Des formations professionnelles sur les gestes techniques et les produits utilisés Aujourd'hui vous êtes. Un candidat motivé, disponible et prêt à partir vivre en village vacances Club Med Un habitué du secteur hôtelier ou collectivités (hôpitaux, maisons de retraite.) Un technicien impliqué, qui maîtrise les méthodes de rangement et de nettoyage Au Club Med vous serez. Une personne efficace qui assure le nettoyage, le repassage et la couture pour offrir un linge propre à tous nos clients (les G.M, Gentils Membres) Un gestionnaire, qui s'occupe des stocks et de leur réapprovisionnement Un collègue attentif, qui veille à l'entretien du linge de l'ensemble du personnel du Village Un gardien qui veille au bon fonctionnement et à l'hygiène des équipements, du matériel et des infrastructures du Village Pourquoi poser vos valises ? Pour vivre les pieds

Employé de Lingerie/Blanchisserie - H/F

Offre d'emploi n° 7240347

 Type de contrat : CDD

 Localisation : Paris (offres-departement.php?d=77) - Paris

 Entreprise : Club Med (offres-entreprise.php?e=Club Med)

 Fonction : Commercial - Vente (offres-fonction.php?f=1)

 Publiée le 12 / 01 / 2021

 Expérience souhaitée : Moins de 1 an

 Niveau d'études souhaité : CAP / BEP

30

Description du poste

Mobilité nationale requise pour un contrat CDD saisonnier de 6 à 8 mois poste nourris / logés moyennant participation

Créateur de bonheurs depuis 1950, le Club Med est le spécialiste mondial des vacances tout compris, dans un esprit résolument haut de gamme, convivial et multiculturel. Le Groupe compte plus de 70 villages de vacances et 20 000 collaborateurs dans le monde. Chaque année, le Club Med recrute près de 5 000 collaborateurs dans plus de 100 métiers.

Intégrer l'équipe Hébergement du Club Med c'est rejoindre une équipe internationale et soudée venant des 4 coins du monde avec :

- Des villages vacances haut de gamme avec 3 types de chambres : club, deluxe, suites
- Un service personnalisés en chambre offrant un climat de convivialité à nos clients
- Des formations professionnelles sur les gestes techniques et les produits utilisés

Aujourd'hui vous êtes...

- Un candidat motivé, disponible et prêt à partir vivre en village vacances Club Med
- Un habitué du secteur hôtelier ou collectivités (hôpitaux, maisons de retraite...)
- Un technicien impliqué, qui maîtrise les méthodes de rangement et de nettoyage

Au Club Med vous serez...

- Une personne efficace qui assure le nettoyage, le repassage et la couture pour offrir un linge propre à tous nos clients (les G.M, Gentils Membres)
- Un gestionnaire, qui s'occupe des stocks et de leur réapprovisionnement
- Un collègue attentif, qui veille à l'entretien du linge de l'ensemble du personnel du Village
- Un gardien qui veille au bon fonctionnement et à l'hygiène des équipements, du matériel et des infrastructures du Village

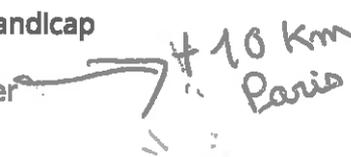
Pourquoi poser vos valises ?

- Pour vivre les pieds dans le sable ou en plein cœur des montagnes
- Pour évoluer dans un environnement multiculturel à l'ambiance unique

- Pour faire de belles rencontres, grandir personnellement et professionnellement
- Pour relever de nouveaux challenges et vivre le bonheur de vous révéler !

Alors... qu'attendez-vous pour faire vos bagages ?

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap

- Lieu de l'offre : Villages vacances en France ou à l'étranger 
- Contrat : CDD saisonnier de 3 à 8 mois
- Niveau d'étude : CAP métier du pressing ou CAP métiers de la blanchisserie
- Niveau d'expérience : Expérience souhaitée en hôtellerie ou collectivités (hôpitaux, maisons de retraite...)
- Langue : Niveau conversationnel en anglais souhaité

Poste ~~nourri / logé~~ contre participation forfaitaire

K€ mensuels

Candidature en ligne

[JE POSTULE \(/CANDIDATURE.PHP?ID=7240347\)](#)

2021 © Inzejob (<https://www.inzejob.com>) Tous droits réservés | Contact (</contact.php>) | Mentions légales (</mentions-legales.php>) | Actualités (<https://www.inzejob.com>) | Solutions digitales (<https://sites.inzejob.com>) | Espace formation (<https://formation.inzejob.com>) | Sauvons la planète (<https://planet.inzejob.com>) | Version ceff6a9

 (<http://www.twitter.com/Inzejob>)  (<http://www.facebook.com/Inzejob>)

 (<https://www.linkedin.com/company/Inzejob>)

30

[Retour](#)

ALL TECHNICS COMMUNICATION
Employé/employée libre service - 75 PARIS (H/F)

 75 - Paris (Dept.)

 CDD

 Temps plein

 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 12/01/21

SECTEUR GRANDE DISTRIBUTION ,Recherche employe(e) libre service en Contrat de Professionnalisation de 7 Mois (28 heures en entreprise + 7 heures au centre de formation). Vous serez encadré(e) par un tuteur . Vous avez un esprit d'équipe et le sens du service. Perspective d'évolution après le Contrat Pro Rémunération sur la base du SMIC Postes à pourvoir sur TOUS LES ARRONDISSEMENTS - PARIS 75 LES MESURES DE PROTECTION ET SECURITE SONT EFFECTIVES DANS L'ENTREPRISE

Expérience

Débutant accepté

31

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Réceptionner un produit
- Vérifier la conformité de la livraison
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Formation

3ème achevée ou Brevet

Employé/employée libre service - 75 PARIS (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109FQCN

SECTEUR GRANDE DISTRIBUTION ,Recherche employe(e) libre service en Contrat de Professionnalisation de 7 Mois (28 heures en entreprise + 7 heures au centre de formation). Vous serez encadré(e) par un tuteur . Vous avez un esprit d'équipe et le sens du service. Perspective d'évolution après le Contrat Pro Rémunération sur la base du SMIC

 Contrat à durée déterminée - 7 Mois
Cont. profeselonnaleation

 35H Horaires normaux

 Salaire : entre 855,05 et 1554,58
Autre

Postes à pourvoir sur TOUS LES ARRONDISSEMENTS - PARIS 75

LES MESURES DE PROTECTION ET SECURITE SONT EFFECTIVES DANS L'ENTREPRISE

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Réceptionner un produit

Vérifier la conformité de la livraison

Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Autonomie

Rigueur

Formation

3ème achevée ou Brevet



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE



ALL TECHNICS COMMUNICATION

10 à 19 salariés



<http://alltechnics.fr/>

31

Organisme de formation spécialisé dans la grande distribution. Public : Jeunes adultes en contrat de professionnalisation.
Environ 450 Stagiaires

D'autres offres peuvent vous intéresser :

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre Denis - 10 km Domaine Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

- 10 km

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contact avec l'employeur)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou Infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence et lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
32	107204	X														
33	921879	X														
34	107204	X														
35	835600	X														
36	835515	X														
37	835519	X														
38	835539	X														
39	835619	X														
40	835326	X														
41	835538	X														
42	835571	X														
43	835216	X														
44	1092626	X														
45	921619	X														
46	930962	X														

PB
->P

X

X

X

[Retour](#)

LHUILIER ISABELLE
Assistant commercial / Assistante commerciale

📍 75 - Paris (Dept.)

✉ CDI

🕒 Temps plein

[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 11/01/21

Vous avez un bon esprit d'équipe Vous êtes chaleureux et diplomate ? Et vous recherchez un nouveau projet, une nouvelle aventure professionnelle dans l'Immobilier ? Nous avons le poste qui vous correspond. Venez rejoindre cette agence immobilière de renom qui se caractérise en tout premier lieu par son enthousiasme et propose un poste d'Assistant(e) Commercial(e) en CDI à Paris. Son étendard est la collaboration !

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

32

Assistant commercial / Assistante commerciale

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 109DKLL

Vous avez un bon esprit d'équipe
Vous êtes chaleureux et diplomate ?

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

Et vous recherchez un nouveau projet, une nouvelle aventure professionnelle dans l'immobilier ?
Nous avons le poste qui vous correspond.

 35H Horaires normaux

Venez rejoindre cette agence immobilière de renom qui se caractérise en tout premier lieu par son enthousiasme et propose un poste d'Assistant(e) Commercial(e) en CDI à Paris.

 Salaire : Mensuel de 1600,00 Euros à 1650,00 Euros sur 12 mois

Son étandard est la collaboration !

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Établir un devis

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

ENTREPRISE

LHULLIER ISABELLE

0 salarié



D'autres offres peuvent vous intéresser :

32

[Retour](#)

Assistant Commercial (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Studyrama](#)

Publié le 07/01/21

Kel missions et responsabilités : Dans le cadre de son fort développement, Kel Foncier recrute 1 Assistant(e) commercial(e) (H/F) rattaché(e) directement au Directeur Commercial pour identifier les bonnes personnes à contacter par les Commerciaux. Tes missions seront de : - Identifier sur Internet (sites, réseaux sociaux...) et par téléphone les personnes clés à contacter chez les promoteurs et acteurs de l'immobilier sur un secteur géographique donné ; - Constituer un fichier de prospection qui sera utilisé par les Commerciaux et l'actualiser suite à leurs retours ; - Mettre à jour et enrichir l'outil de Gestion de la Relation Clients (CRM).

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXP !

33



PREMIER EMPLOI MODÈLES DE CV / LETTRE DE MOTIVATION HANDICAP ET CARRIÈRE ALTERNANCE STAGES JOBS ÉTUDIANTS ESPACE RECRUTEUR

9596 POSTES À POURVOIR

Emplois
 Recruteurs
 Jobs étudiants

Mots-clés ou référence de l'offre

Tous les contrats Toutes les fonctions

Toutes les régions Tous les secteurs

Plus de critères de recherche

Identifiez-vous

Identifiant :

Mot de passe :

[S'inscrire](#) [Mot de passe oublié ?](#)

1^{er} Emploi

Tous nos conseils et modèles pour une candidature efficace !

Accueil > Détail de l'offre

Détail de l'offre

Assistant Commercial (H/F) H/F

Partager

Infos clés

Référence : ACS060121
Fonction : Administration des ventes / Assistant commercial / Administration / Secrétariat
Secteur d'activité : Bâtiment / Immobilier
Localisation : Paris

Type de contrat : CDI / Temps plein
Date de début : 01/12/2020
Niveau : Bac+2/3 (L.)
Rémunération : moins de 20000 € / an

L'entreprise

KEL FONCIER

Le groupe Kel Quartier - Kel Foncier lutte contre l'étalement urbain en permettant aux professionnels de l'immobilier de construire des logements, des bureaux et des écoles sans empiéter sur les espaces naturels. Kel Foncier est l'application Web numéro 1 des développeurs fonciers offrant en 1 clic le potentiel de construction de n'importe quelle parcelle en France. Kel Foncier est un acteur majeur de l'information immobilière sur Internet et est en très fort développement (+60% par an depuis 6 ans). Kel Foncier est lauréat du Pass French Tech qui récompense les "pépites de la French Tech" en hypercroissance.

Le poste

La mission :

Kel missions et responsabilité :

Dans le cadre de son fort développement, Kel Foncier recrute 1 Assistant(e) commercial(e) (H/F) rattaché(e) directement au Directeur Commercial pour identifier les bonnes personnes à contacter par les Commerciaux.

Tes missions seront de :

- Identifier sur Internet (sites, réseaux sociaux...) et par téléphone les personnes clés à contacter chez les promoteurs et acteurs de l'immobilier sur un secteur géographique donné ;
- Constituer un fichier de prospection qui sera utilisé par les Commerciaux et actualiser suite à leurs retours ;
- Mettre à jour et enrichir l'outil de Gestion de la Relation Clients (CRM).

Le profil :

Kel Profil :

- Bac+2 MCO, Technico-Commercial ou équivalent
- Expérience d'assistance commerciale
- Tu maîtrises les outils informatiques et les recherches sur Internet
- Tu es à l'aise au téléphone

La rémunération : 18000EUR/ mois + 50% transports

Quelques offres de KEL FONCIER

Chargé de Relation Clients H/F	CDI
Documentaliste digital H/F	CDI
Business Developer (Commercial sédentaire chasseur) H/F	CDI

Dernières offres

Donner des cours particuliers pour toutes les matières H/F	CDD
Commercial autonome / Prospecteur chasseur H/F	CDI
apprenti bac pro bâtiment (TBORGO) H/F	Alternance
Chargé(e) de recrutement - StartUp éditeur de logiciel	Stage
Assistant(e) de direction Pme Btp Nîmes H/F	CDI

L'actu en bref

Deaf recrute 30 collaborateurs en 2021

Les formations militaires de la Sécurité Civile recrutent 140 jeunes

La Police nationale recrute en alternance

Gendarmerie nationale : plus de 10 000 postes

L'armée de l'Air et de l'Espace recrute 3 500 jeunes

Interviews

Production audiovisuelle : « Les recrutements sont réguliers »

Le secteur de l'audiovisuel recrute. Mais dans quels domaines les jeunes diplômés sont attendus ? Jean-Baptiste Jouy, Directeur du MBA Management de la production audiovisuelle de l'EMIC (Ecole de Management des Industries Créatives), revient sur les opportunités offertes aux jeunes et les profils les plus attendus par les entreprises du secteur de la production audiovisuelle.

Kellogg France : « Nous recrutons une trentaine de stagiaires et alternants »

Le secteur agroalimentaire a été très sollicité durant cette crise sanitaire. Pour accompagner son développement, Kellogg France entend recruter une trentaine de collaborateurs, ainsi qu'une trentaine de stagiaires et alternants. Pour attirer des jeunes talents, la spécialiste du petit-déjeuner lance sa nouvelle marque employeur axée sur les différents engagements du groupe et l'attractivité de ses métiers. Un entretien avec Rachida Samia, DRH Kellogg France.

Recruteurs à la une

1 entreprise vous présentant leurs métiers et vous proposent de découvrir leurs opportunités de recrutement.

Sélectionnez un recruteur



Agenda du recrutement



Dossiers

Aéronautique

18/01/2021

Assistant Commercial (H/F) H/F - StudyramaEmploi

Agroalimentaire

Assurances

Audit - Conseil - Expertise

Automobile et équipementiers

A PROPOS DE STUDYRAMAEMPLOI.COM - MENTIONS LÉGALES - CGV - CONTACT - GROUPE STUDYRAMA - ESPACE PRESSE - PARTENAIRES - StudyramaEmploi sur LINKEDIN - TWITTER - FACEBOOK
Liens utiles : WWW.STUDYRAMA.COM - GRANDES-ÉCOLES.STUDYRAMA.COM - WWW.STUDYRAMA.COM/PRO - WWW.FOCUSBRH.COM - WWW.FORMAGUIDE.COM - WWW.STUDYRAMACAMPUS.COM

33

[Retour](#)

EOS FRANCE
GESTIONNAIRE RELATIONS CLIENTS - 224 (H/F)

 75 - PARIS 01 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 05/01/21

Intégré(e) au sein d'une équipe de 3 collaborateurs, encadrée par le Responsable du département, les principales missions sont : Assurer la prise en charge de la demande client (partenaires et interne) Assurer des relations de qualité et ciblées avec nos clients-partenaires Assurer la bonne exécution des engagements contractuels qui nous lient à nos clients-partenaires Recueillir, analyser et transmettre les besoins exprimés par nos clients-partenaires et/ou nos équipes de production Participer à la bonne mise en ?uvre des process de production Traiter les contestations exprimées par les clients débiteurs, les avocats associations de consommateurs,... Traiter les demandes de droits d'accès faites à EOS France Analyser les demandes émises par les équipes de production à l'attention du mandant ou cédant et s'assurer de leur retour

Expérience

Débutant accepté

34

Savoirs et savoir-faire

- Outils bureautiques
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

GESTIONNAIRE RELATIONS CLIENTS - 224 (H/F)

75 - PARIS 01 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108XZNF

Intégré(e) au sein d'une équipe de 3 collaborateurs, encadrée par le Responsable du département, les principales missions sont :

Assurer la prise en charge de la demande client (partenaire et interne)
Assurer des relations de qualité et ciblées avec nos clients-partenaires
Assurer la bonne exécution des engagements contractuels qui nous lient à nos clients-partenaires
Recueillir, analyser et transmettre les besoins exprimés par nos clients-partenaires et/ou nos équipes de production
Participer à la bonne mise en œuvre des processus de production
Traiter les contestations exprimées par les clients débiteurs, les avocats associations de consommateurs, ...
Traiter les demandes de droits d'accès faites à EOS France
Analyser les demandes émises par les équipes de production à l'attention du mandant ou cédant et s'assurer de leur retour

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Legal
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Outils bureautiques

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Activités des agences de recouvrement de factures et des sociétés d'information financière sur la clientèle

ENTREPRISE



EOS FRANCE

20 à 49 salariés

Le Groupe EOS est la filiale des services financiers du groupe allemand OTTO, n°2 mondial de la vente à distance et du e-commerce. EOS en France est un leader dans le secteur de l'acquisition et la gestion de créances contentieuses ou compromises. Présent à Paris, Nantes, Pau et Lille, il compte aujourd'hui plus de 600 collaborateurs.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

34

[Retour](#)

Meleo

ASSISTANT(E) ADMINISTRATIF(VE) ET COMMERCIAL(E) H/F H/F

 75 - Paris (Dept.)

 CDI

 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

DE
QUOI
ON
PARLE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1
ASSISTANT(E) ADMINISTRATIF(VE) ET COMMERCIAL(E) H/F H/F.Rôle & Mission
 Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui
 par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et
 fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements :
 L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le
 recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de
 nos clients un(e) Assistant(e) Administratif(ve) et Commercial(e) avec un niveau
 intermédiaire en Italien et la maîtrise de l'anglais Vous aurez pour principales
 missions : Accueil Téléphonique Organisation Archivage Relation Clients et
 Fournisseurs Relation Commerciale Mise à jour/Enregistrement des commandes
 reçues

Expérience

Débutant accepté

35



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant(e) administratif(ve) et commercial(e) h/f h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant(e) administratif(ve) et commercial(e) h/f h/f
Société : Agence Meleo
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : MPA059-57915
Localisation : Ile-de-France : Paris
Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :



L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Sante & Pharmaceutique

THR

35

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) ADMINISTRATIF(VE) ET COMMERCIAL(E) H/F H/F.

Rôle & Mission Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Administratif(ve) et Commercial(e) avec un niveau Intermédiaire en Italien et la maîtrise de l'anglais Vous aurez pour principales missions : Accueil Téléphonique Organisation Archivage Relation Clients et Fournisseurs Relation Commerciale Mise à Jour/Enregistrement des commandes reçues

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)



De formation bac+2, profils juniors acceptés (1-2 ans d'expérience), vous êtes une personne avec des valeurs humaines, un très bon relationnel (fondamental pour ce poste), bien organisée et avec une bonne gestion.

Salaire fixe avec une partie commerciale variable Remboursement transports à 50% Tickets Restaurant

Pas encore Inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

Envoyer

Je postule

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

35

[Créer une alerte email](#)

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !

[Créer son compte](#)



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Assistant(e) Adv H/F

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recrutons pour notre client, un profil de GESTIONNAIRE ADV H/F. Dans le cadre d'un remplacement vous intégrerez le service Administration des Ventes et travaillerez en collaboration avec une Assistante. Rattaché(e) à la Responsable ADV, vos principales missions seront : - Le traitement complet des commandes - La vérification des bons de commandes - La saisie et mise en forme des contrats clients - La facturation des clients - La gestion des litiges - Le contact fournisseurs/distributeurs - La gestion des stocks - Le suivi des livraison

Expérience

Débutant accepté

AVEC EXPERIENCE

36



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant adv h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO059-57549
Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS
Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recrutons pour notre client, un profil de GESTIONNAIRE ADV H/F.

Dans le cadre d'un remplacement vous intégrerez le service Administration des Ventes et travaillerez en collaboration avec une Assistante.

Rattaché(e) à la Responsable ADV, vos principales missions seront :

- Le traitement complet des commandes
- La vérification des bons de commandes
- La saisie et mise en forme des contrats clients
- La facturation des clients
- La gestion des litiges
- Le contact fournisseurs/distributeurs
- La gestion des stocks
- Le suivi des livraisons

36

Profil recherché

- Expérience sur une fonction similaire
- L'anglais est un plus
- Bonne maîtrise des outils informatiques

Pas encore inscrit ?

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

Retour

Meleo Expert
ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) EXPORT H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

✉ CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Directemploi

Publié le 12/12/20

DE
QUOI
ON
PARCE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) EXPORT H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial(e) Export situé à Paris(13). Rattaché(e) au Service Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement de la qualité de notre service. Vos principales missions sont les suivantes : -Réaliser la gestion des commandes , -Gérer les livraisons dans le respect des délais tout en faisant le lien entre le service logistique usine et la logistique centrale, -Recevoir et gérer les appels et les mails des clients, -Traiter une partie de l'administration des ventes avec les usines et les transitaires, - Assurer la gestion des litiges et réclamations clients avec les commerciaux terrains, -Réceptionner, saisir et modifier les commandes au sein du service informatique, -Travailler en symbiose avec les commerciaux, -Travailler en équipe sur l'activité export,

37

Expérience

Débutant accepté



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant(e) commercial(e) export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant(e) commercial(e) export h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA099-82511
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :

Postuler

37

L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) EXPORT H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial(e) Export situé à Paris(13).

Rattaché(e) au Service Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement de la qualité de notre service.

Vos principales missions sont les suivantes : -Réaliser la gestion des commandes , -Gérer les livraisons dans les délais tout en faisant le lien entre le service logistique usine et la logistique centrale, -Recevoir les commandes des clients, -Traiter une partie de l'administration des ventes avec les usines et le

Paramètres cookies

- Conditions
JT



Profil recherché

-Un niveau bac ou équivalent est requis, -Une maîtrise du logiciel SAP est exigée, -Une expérience dans le domaine de l'assistanat et de l'export est souhaitée, -Un niveau courant en anglais est exigé, -Le sens de la diplomatie et la capacité d'anticiper sont des atouts pour ce poste.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

37

Vous êtes intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Meleo Expert
ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F

 75 - Paris (Dept.)

 CDI

 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients basé dans le domaine de la cosmétique et basé à Paris 9e un(e) Assistant(e) Commercial(e): Vous aurez pour principales missions : ASSISTANAT COMMERCIAL Calcul suivi et gestion des prix Suivi et Gestion des dossier (France et Europe) Expédition d'échantillons ADMINISTRATION DES VENTES Prise de commande et suivi à la livraison Facturation Relance et prévisions d'achat

Expérience
Débutant accepté



DE
QUOI
ON
PARLE ?



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Assistant(e) commercial(e) h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant(e) commercial(e) h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA069-58599
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :

Postuler



L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) H/F.

Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients basé dans le domaine de la cosmétique et basé à Paris 9e un(e) Assistant(e) Commercial(e):

Vous aurez pour principales missions : ASSISTANAT COMMERCIAL Calcul suivi et gestion des prix Suivi et Gestion des dossier (France et Europe) Expédition d'échantillons

ADMINISTRATION DES VENTES Prise de commande et suivi à la livraison Facturation Relance et prévisions d'

Profil recherché

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

Retour

Meleo

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) ET ADV H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

✉️ CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Directemploi

Publié le 12/12/20

DE
QUOI
ON
PARLE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) ET ADV H/F. Rôle & Mission Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons un Assistant(e) Commercial(e) et ADV pour un pour l'un de nos clients dans le domaine de l'hôtellerie/restauration étoilée : Vos missions au quotidien seront les suivantes : Traitement des commandes clients fournisseurs depuis leur réception jusqu'à leur livraison et leur facturation Suivi logistique, respect des procédures et des délais de traitement et de livraison, Suivre et analyser le portefeuille de commandes en-cours Mise en place d'opérations promotionnelles et commerciales Résolution des litiges clients et fournisseurs Gérer les éléments comptables en coopération avec le service comptable

Expérience

Débutant accepté

incohérence XP

39



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant(e) commercial(e) et adv h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant(e) commercial(e) et adv h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA059-57851
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :



L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistance & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

39

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales :

Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) ET ADV H/F.

Rôle & Mission Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons un Assistant(e) Commercial(e) et ADV pour un pour l'un de nos clients dans le domaine de l'hôtellerie/restauration étoilée : Vos missions au quotidien seront les suivantes : Traitement des commandes clients fournisseurs depuis leur réception jusqu'à leur livraison et leur facturation Suivi logistique, reporting des procédures et des délais de traitement et de livraison, Suivre et analyser le portefeuille de commandes en-cours place d'opérations promotionnelles et commerciales Résolution des litiges clients et fournisseurs Gérer les éléments comptables en coopération avec le service comptable

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)



Une première expérience dans le domaine de l'hôtellerie/restauration est exigé Un niveau d'anglais professionnel est demandé sur ce poste De formation minimum BAC +2 Etre force de proposition pour le bon fonctionnement du service commercial Maîtrise du Pack Office, notamment Excel (tableaux croisés dynamiques et Recherches en V) Vous êtes polyvalent(e), autonome, possédant une bonne capacité d'analyse et un esprit de synthèse

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos Informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

39

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

Paramètres cookies

Conditions

Retour

Meleo

ASSISTANT COMMERCIAL ADV H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

✉ CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Directemploi

Publié le 12/12/20

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT COMMERCIAL ADV H/F. Rôle & Mission Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial ADV situé à Paris (75) Rattaché(e) à l'équipe Marché Public, vous êtes un réel support aux équipes commerciales. Intégré(e) au sein d'une équipe dynamique, vous participerez aux missions suivantes : Administration des ventes Assurer le traitement administratif des dossiers clients Gestion des relations clients : depuis la saisie des commandes jusqu'à la livraison Assurer la mise à jour et la qualité des données saisies Elaborer les offres commerciales Assurer le suivi continu des offres commerciales Répondre aux demandes internes et externes relatives aux dossiers en cours

Expérience
Débutant accepté

40

DE
QUOI
ON
PARLE ?



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant commercial adv h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant commercial adv h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA049-56659
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)
Partager l'offre sur :    

L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingénierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

40

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 ASSISTANT COMMERCIAL ADV H/F.

Rôle & Mission Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients un(e) Assistant(e) Commercial ADV situé à Paris (75) Rattaché(e) à l'équipe Marché Public, vous êtes un réel support aux équipes commerciales.

Intégré(e) au sein d'une équipe dynamique, vous participerez aux missions suivantes : Administration des ventes Assurer le traitement administratif des dossiers clients Gestion des relations clients : depuis la saisie des commandes jusqu'à la livraison Assurer la mise à jour et la qualité des données saisies Elaborer les offres commerciales Assurer le suivi des offres commerciales Répondre aux demandes Internes et externes relatives aux dor

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)



De formation Bac+2, avec si possible une expérience de 2 ans sur une fonction similaire (alternance, stages, Interim, CDD, CDI) vous êtes dynamique et organisé(e).

Type d'emploi : Temps plein, CDI Salaire : 24 000,00€ à 28 000,00€ /an Expérience: Assistant ADV: 2 ans (Souhaité)
Langue: Anglais (Requis)

L'expérience XP

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos Informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

[Envoyer](#)

[Je postule](#)

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

40

[Créer une alerte email](#)

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !

[Créer son compte](#)



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

ICF Habitat
Assistant commercial - H/F

📍 75 - PARIS 01

✉ CDD

🕒 Temps plein

[Postuler sur Inzejob](#)

Publié le 10/12/20

ICF HABITAT est un bailleur d'envergure nationale, 5ème opérateur du logement en France. Avec pour métiers principaux le développement et la gestion de 95 000 logements sur l'ensemble du territoire, le Groupe invente aujourd'hui l'habitat de demain. Pour ce faire, les femmes et les hommes d'ICF Habitat (1560 collaborateurs) se mobilisent au quotidien pour garantir la performance du service rendu et la qualité du cadre de vie. Visant l'harmonie des territoires, notre responsabilité sociale nous amène à agir en faveur du « bien-vivre ensemble ». ICF Habitat développe une expertise urbaine et assure des montages d'opérations d'envergure. Pour répondre au défi de la transition énergétique, le Groupe s'engage à travers une politique de développement durable. Le poste est attaché à Trans'Actif Immobilier qui apporte une solution à la carte aux institutionnels dans la mise en place de leur stratégie patrimoniale. De la vente par lot, la valorisation de vos fonciers à la vente en bloc d'immeuble, elle est un acteur incontournable de la commercialisation opérationnelle du patrimoine sur tout le territoire français. Rattaché au responsable des ventes et véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, vous êtes un acteur clé pour Trans'Actif. Au sein de cette société, vous assurez le suivi commercial, administratif et financier des dossiers de vente de patrimoine à certaines étapes du déroulé de la vente. Vous êtes un support administratif et commercial en amont des ventes. Rattaché à la responsable de l'administration des ventes, vous assurez le suivi des dossiers clients sous

compromis, et plus précisément le suivi du financement des acquéreurs jusqu'à la signature de l'offre de prêt, l'actualisation des diagnostics, la coordination des différents intervenants en vue de la régularisation des actes authentiques. Votre aisance rédactionnelle et notamment votre excellente syntaxe, vous permet de rédiger les délibérations CA, les mandats, la saisine Préfet et de suivre les autorisations. Vous serez également en charge de la saisine et du suivi France Domaine (actualisation des prix, mailing d'information aux occupants des nouveaux prix de vente). En matière de communication, vous mettez en ligne sur notre logiciel commercial, les nouveaux logements à vendre et en assurez la mise à jour. Par ailleurs, avec rigueur et méthode, vous réalisez les formalités de publicités réglementaires. Vous assurez la gestion administrative pour le compte des collaborateurs de Trans'Actif (gestion du courrier (distribution à l'arrivé et dépôt au siège pour le départ), accueil téléphonique (centrale des appels/standard), rédaction de compte-rendu de réunion de service). Puis, vous mettez à jour et actualisez le suivi des ventes par opération ou programme de vente ; et préparez les compromis de vente. Vous prenez en charge la relance et le suivi des signatures de promesse auprès des notaires. Enfin, vous assurez la commande des diagnostics immobiliers aux prestataires et les suivez. Grâce à votre bon relationnel et votre sens de la diplomatie, vous développez des échanges avec les acquéreurs potentiels, les banques, les notaires, les collectivités locales, les administrations, et les prestataires qui effectuent les diagnostics, etc. Doté d'une formation de type BAC + 2 - commerce ou assistant de gestion, avec une expérience équivalente de 3 à 5 ans, vous justifiez d'une excellente maîtrise du pack Office (Word - Excel - Power Point). Le poste suppose une pleine maîtrise de l'exploitation des documents avec méthode et rigueur. Votre capacité d'adaptation rapide et varié à des tâches diversifiées dans une même journée, votre parfait esprit d'équipe et enfin votre bon sens de la relation client, vous aideront à réussir dans ce poste. Poste basé à Paris, à pourvoir en CDD pour une durée de 4 mois. Rejoindre ICF Habitat, c'est. Adhérer à ses valeurs : créer le lien, partager pour progresser et œuvrer pour la qualité. Apporter sa pierre à l'édifice en contribuant à une mission sociale. Intégrer un Groupe qui a su se renouveler et prendre le virage du digital. Développer de nouvelles compétences grâce à la diversité de vos missions. Trouver une entreprise dont la longévité n'est plus à prouver de par ses 93 ans d'histoire. Bénéficier d'un package de rémunération attractif et de conditions flexibles (télétravail). Vous souhaitez donner du sens à votre métier ? Postulez dès maintenant !

Expérience

Expérience exigée de 1 à 5 Mois

41

Assistant commercial - H/F

Offre d'emploi n° 7111644

- Type de contrat : CDD
- Localisation : Paris (offres-departement.php?d=77) - PARIS
- Entreprise : ICF Habitat (offres-entreprise.php?e=ICF Habitat)
- Fonction : Commercial - Vente (offres-fonction.php?f=1)
- Publiée le 10 / 12 / 2020
- Expérience souhaitée : Moins de 1 an
- Niveau d'études souhaité : Bac +2



Description du poste

ICF HABITAT est un bailleur d'envergure nationale, 5ème opérateur du logement en France. Avec pour métiers principaux le développement et la gestion de 95 000 logements sur l'ensemble du territoire, le Groupe Invente aujourd'hui l'habitat de demain. Pour ce faire, les femmes et les hommes d'ICF Habitat (1560 collaborateurs) se mobilisent au quotidien pour garantir la performance du service rendu et la qualité du cadre de vie.

Visant l'harmonie des territoires, notre responsabilité sociale nous amène à agir en faveur du « bien-vivre ensemble ». ICF Habitat développe une expertise urbaine et assure des montages d'opérations d'envergure. Pour répondre au défi de la transition énergétique, le Groupe s'engage à travers une politique de développement durable.

Le poste est attaché à **Trans'Actif Immobilier** qui apporte une solution à la carte aux institutionnels dans la mise en place de leur stratégie patrimoniale. De la vente par lot, la valorisation de vos fonciers à la vente en bloc d'immeuble, elle est un acteur incontournable de la commercialisation opérationnelle du patrimoine sur tout le territoire français.

Rattaché au responsable des ventes et véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, vous êtes un acteur clé pour Trans'Actif.

Au sein de cette société, vous assurez le suivi commercial, administratif et financier des dossiers de vente de patrimoine à certaines étapes du déroulé de la vente. Vous êtes un support administratif et commercial en amont des ventes. Rattachée à la responsable de l'administration des ventes, vous assurez le suivi des dossiers clients sous compromis, et plus précisément le suivi du financement des acquéreurs jusqu'à la signature de l'offre de prêt, l'actualisation des diagnostics, la coordination des différents intervenants en vue de la régularisation des actes authentiques. Votre aisance rédactionnelle et notamment votre excellente syntaxe, vous permet de rédiger les délibérations CA, les mandats, la saisine Préfet et de suivre les autorisations. Vous serez également en charge de la saisine et du suivi France Domaine (actualisation des prix, mailing d'information aux occupants des nouveaux prix de vente). En matière de communication, vous mettez en ligne sur notre logiciel commercial, les nouveaux logements à vendre et en assurez la mise à jour. Par ailleurs, avec rigueur et méthode, vous réalisez les formalités de publicités réglementaires. Vous assurez la gestion administrative pour le compte des

collaborateurs de Trans'Actif (gestion du courrier (distribution à l'arrivée et dépôt au siège pour le départ), accueil téléphonique (centrale des appels/standard), rédaction de compte-rendu de réunion de service). Puis, vous mettez à jour et actualisez le suivi des ventes par opération ou programme de vente ; et préparez les compromis de vente. Vous prenez en charge la relance et le suivi des signatures de promesse auprès des notaires. Enfin, vous assurez la commande des diagnostics immobiliers aux prestataires et les suivez. Grâce à votre bon relationnel et votre sens de la diplomatie, vous développez des échanges avec les acquéreurs potentiels, les banques, les notaires, les collectivités locales, les administrations, et les prestataires qui effectuent les diagnostics, etc.

Doté d'une formation de type BAC + 2 - commerce ou assistant de gestion, avec une expérience équivalente de 3 à 5 ans, vous justifiez d'une excellente maîtrise du pack Office (Word - Excel - Power Point).

Le poste suppose une pleine maîtrise de l'exploitation des documents avec méthode et rigueur.

Votre capacité d'adaptation rapide et variée à des tâches diversifiées dans une même journée, votre parfait esprit d'équipe et enfin votre bon sens de la relation client, vous aideront à réussir dans ce poste.

Poste basé à Paris, à pourvoir en CDD pour une durée de 4 mois.

41

Rejoindre ICF Habitat, c'est...

- Adhérer à ses valeurs : créer le lien, partager pour progresser et œuvrer pour la qualité
- Apporter sa pierre à l'édifice en contribuant à une mission sociale.
- Intégrer un Groupe qui a su se renouveler et prendre le virage du digital.
- Développer de nouvelles compétences grâce à la diversité de vos missions.
- Trouver une entreprise dont la longévité n'est plus à prouver de par ses 93 ans d'histoire.
- Bénéficier d'un package de rémunération attractif et de conditions flexibles (télétravail).

Vous souhaitez donner du sens à votre métier ? Postulez dès maintenant !

K€ mensuels

Candidature en ligne

[JE POSTULE \(/CANDIDATURE.PHP?ID=7111644\)](#)

[Retour](#)

Banque Populaire
Conseiller de Clientèle à Distance - Metz (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 08/12/20

Rejoignez une équipe dynamique et polyvalente animée par un réel esprit de collaboration ! La Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne recrute ses futurs Conseillers de Clientèle à Distance (F/H) au sein de notre Direction Banque à Distance. Véritable partenaire de la relation clientèle à distance, le métier de conseiller de clientèle s'inscrit dans un modèle de relation novateur et complémentaire à notre réseau d'agences, relation basée sur la proximité et la satisfaction client. En intégrant la BPALC, vous pourrez ainsi donner un élan à votre carrière professionnelle dans une entreprise innovante vous offrant de réelles perspectives d'évolution dans un secteur en pleine expansion. Au sein de cette entité, et entouré(e) d'une équipe volontaire et dynamique, - Vous serez attentif aux demandes diverses de nos clients afin d'y répondre vous-même et leur apporter des solutions adaptées, ou de les diriger vers les collaborateurs concernés d'autres Directions de l'entreprise (Appels, Internet, Visio) ; - Vous les conseillerez sur l'ensemble des produits et services proposés par notre Banque ; - Vous réaliserez des opérations bancaires et commerciales en ligne ; - Vous participerez à la concrétisation d'opportunités commerciales ; Toutes ces tâches dans le but d'atteindre une satisfaction optimale de nos clients.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

Accès à l'espace Employeurs

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Conseiller de clientèle à distance \(f/h\)...](#)

42

Conseiller de Clientèle à Distance (F/H) - Metz

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34190126

Date de dépôt : 07/12/2020

Entreprise : Banque Populaire

Descriptif

Description : Rejoignez une équipe dynamique et polyvalente animée par un réel esprit de collaboration ! La Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne recrute ses futurs Conseillers de Clientèle à Distance (F/H) au sein de notre Direction Banque à Distance.

Véritable partenaire de la relation clientèle à distance, le métier de conseiller de clientèle s'inscrit dans un modèle de relation novateur et complémentaire à notre réseau d'agences, relation basée sur la proximité et la satisfaction client.

En intégrant la BPALC, vous pourrez ainsi donner un élan à votre carrière professionnelle dans une entreprise innovante vous offrant de réelles perspectives d'évolution dans un secteur en pleine expansion.

Au sein de cette entité, et entouré(e) d'une équipe volontaire et dynamique,

- Vous serez attentif aux demandes diverses de nos clients afin d'y répondre vous-même et leur apporter des solutions adaptées, ou de les diriger vers les collaborateurs concernés d'autres Directions de l'entreprise (Appels, Internet, Visio) ;
- Vous les conseillerez sur l'ensemble des produits et services proposés par notre Banque ;
- Vous réaliserez des opérations bancaires et commerciales en ligne ;

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

Profil recherché

Profil recherché : Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 minimum orienté commerce/gestion, vous avez le goût du contact clients, disposez d'un réel esprit de service, avez l'envie d'apprendre un nouveau métier, d'acquérir un large panel de connaissances.

Vous êtes attaché(e) à la qualité du service rendu à notre clientèle, et faites preuve de bonnes capacités d'adaptation.

Nous accompagnerons votre réussite en vous offrant, dans des métiers d'avenir, un véritable plan de carrière, des parcours de formation dédiés pour une évolution au sein de notre Banque à Distance, mais également de l'ensemble de notre réseau d'agences.

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - Paris

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 20/12/2019

Entreprise

Nom de l'entreprise : Banque Populaire

Site Web : <http://www.banquepopulaire.fr/>

Contact : Monsieur Recrutement Service

Adresse : 50, avenue Pierre Mendès France

75201 Paris Cedex 13

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant	Ou inscrivez vous
Login : <input type="text"/>	C'est simple et totalement gratuit
Password : <input type="password"/>	<input type="button" value="Inscription"/>
<input type="button" value="Connexion"/>	

42

Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, n'envoyez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email.

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptés à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#)

[Retour](#)

Lynx Rh Paris Ouest Assistanat commercial

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Carriereonline](#)

Publié le 07/12/20

Lynx RH PARIS Ouest, cabinet de recrutement en CDI, CDD, et intérim, recrute pour l'un de ses clients spécialisée dans le secteur d'activité du conseil en systèmes et logiciels informatiques, un Assistant ADV (H/F) avec un expérience en ESN ou en cabinet de conseil, à pourvoir immédiatement Vos missions Réaliser la saisie des opérations des devis, des commandes et des factures Réaliser les bons de commandes Mettre à jour les données clients Assurer les démarches commerciales pour les propositions de devis non abouties Pré-requis Expérience en ESN ou en cabinet de conseil Maîtrise du fonctionnement des échanges en sous-traitance Connaissance de Everwin OU S6 Profil recherché Esprit d'analyse et de synthèse Autonome Dynamique Force de proposition Informations complémentaires Type de contrat : CDI Temps de travail : Temps plein Salaire : 28000 € - 35000 € par an

Expérience

Débutant accepté

DE
QUOI
ON
PARLE ?

43

Métier, Mots clés

Région, département, ville, CP

RECHERCHER

171 875 offres d'emploi actuellement sur le site

[Recherche avancée >](#)[Retour à la liste](#) / Offre d'emploi : Assistant administration des ventes H/F

Résumé de l'offre

Offre d'emploi du : 18/01/2021

Type de contrat : CDI

Référence : 202110QHE

Postuler

Assistant administration des ventes H/F

Postuler
à cette offre

Outils candidats

[Enregistrer cette offre](#)[Envoyer à un ami](#)[Imprimer cette offre](#)[Nos conseils carrière](#)

Description du poste

Lynx RH PARIS Ouest, cabinet de recrutement en CDI, CDD, et Intérim, recrute pour l'un de ses clients spécialisée dans le secteur d'activité du conseil en systèmes et logiciels informatiques, un Assistant ADV (H/F) avec un expérience en ESN ou en cabinet de conseil, à pourvoir immédiatement

Vos missions

Réaliser la saisie des opérations des devis, des commandes et des factures

Réaliser les bons de commandes

Mettre à jour les données clients

Assurer les démarches commerciales pour les propositions de devis non abouties

Pré-requis

Expérience en ESN ou en cabinet de conseil

Maîtrise du fonctionnement des échanges en sous-traitance

Connaissance de Everwin OU S8

Profil recherché

Esprit d'analyse et de synthèse

Autonome

Dynamique

Force de proposition

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Temps de travail : Temps plein

Salaires : 28000 € - 35000 € par an

Postuler à cette offre

[Voir des offres similaires >](#)[Qui sommes-nous ?](#)[Aide](#)[Partenaires](#)[Contactez-nous](#)

Emploi - Recherche emploi - CV et candidature - Offre emploi par critères - Offres d'emploi par carte - Guide emploi - Formation - Recrutement - Annuaire des recruteurs - Consentement - Cookies

Autres chaînes Paru/Vendu : Immobilier - Voiture occasion - Moto - Mon Débaras - Location vacances - Animaux - Affaires de pros - Services

CarriereOnline appartient au réseau Paru/Vendu



[Retour](#)

TOTAL GLOBAL PROCUREMENT
Assistant / Assistante achat (H/F)

📍 92 - COURBEVOIE

📅 CDD

🕒 Temps plein

📧 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/01/21

L'alternant interviendra en appui des acheteurs de la catégorie pour des actions de support et assistance achat telles que : - analyse de marché complémentaire - analyse de la dépense interne sur la catégorie - gestion des prolongations de contrats - consolidation des évaluations fournisseurs - construction et mise à jour des bases de données tarifaires de la catégorie - analyse et comparatif prix sur des marchés spécifiques - sourcing (recherche) de fournisseurs sur des techniques ou des pays spécifiques - mise à jour des documents de suivi de la catégorie (liste des contrats, liste des indices de suivi..)

Expérience

Débutant accepté

14

Savoirs et savoir-faire

- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Formation

Bac+5 et plus ou équivalents

Assistant / Assistante achat (H/F)

92 - COURBEVOIE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 08 janvier 2021 - offre n° 108XFZF

L'alternant interviendra en appui des acheteurs de la catégorie pour des actions de support et assistance achat telles que :

- analyse de marché complémentaire
 - analyse de la dépense interne sur la catégorie
 - gestion des prolongations de contrats
 - consolidation des évaluations fournisseurs
 - construction et mise à jour des bases de données tarifaires de la catégorie
 - analyse et comparatif prix sur des marchés spécifiques
 - sourcing (recherche) de fournisseurs sur des techniques ou des pays spécifiques
 - mise à jour des documents de suivi de la catégorie (liste des contrats, liste des indices de suivi..)
-

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalliation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2500,00 Euros à 2600,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Établir un devis 

Réceptionner les appels téléphoniques 

Enregistrer les données d'une commande 

Renseigner un client 

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande 

Formation

Bac+5 et plus ou équivalents achat

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

ENTREPRISE

TOTAL GLOBAL PROCUREMENT

100 à 199 salariée



https://krb-ajobs.brassring.com/TGnewUI/Search/Home/Home?partnerId=30080&altId=6559#jobDetail=1770658_6559



D'autres offres peuvent vous intéresser :

46

[Retour](#)

Deviseur - assistant(e) commercial(e) - junior - h/f

 93 - NOISY LE SEC CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 11/01/21

Notre client se positionne comme un professionnel de la communication visuelle et de l'aménagement d'espace. Dans le cadre de son développement notre client recherche un(e) Deviseur-assistant commercial(e) junior Motivé(e) par l'envie de rejoindre une structure à taille humaine qui propose une approche 360 dans l'univers de la communication print et digitale. Vous aurez ainsi pour principales missions : Prendre les appels téléphoniques et informer les clients en fonction de leur demande (suivi de commande, informations, ...) ; Effectuer l'étude commerciale de la demande du client ; Etablir les devis ; Noter la commande, s'informer des conditions de réalisation (délais de livraison, mode de conditionnement et transmettre les informations au client ; S'occuper du suivi de la clientèle et définir des solutions en cas de dysfonctionnements (livraison, garantie, règlement, ...) en liaison avec le service fabrication ; S'occuper des opérations de suivi (informations commerciales, ...) ; Gérer le suivi des livraisons, en informer les clients ; Garantir la traçabilité de la relation commerciale en saisissant toute intervention sur CRM ; Relancer les devis ; Assurer des missions polyvalentes ;

Expérience

Débutant accepté





Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Deviseur - assistant commercial - Junior - h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Deviseur - assistant commercial - junior - h/f
Société : Audigny Consulting
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : 21200_0
Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - NOISY-LE-SEC
Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Audigny Consulting](#)

Partager l'offre sur :

L'entreprise

Le cabinet Audigny Consulting est, depuis 2001, le spécialiste RH dans le secteur des Industries graphiques et des métiers du document: techniques de vente, management, procédés d'Impression, façonnage, dématérialisation, BPO, éditique, routage, packaging, normes...

Description de l'offre

Notre client se positionne comme un professionnel de la communication visuelle et de l'aménagement d'espace.

Dans le cadre de son développement notre client recherche un(e) **Deviseur-assistant commercial(e) Junior**

Motivé(e) par l'envie de rejoindre une structure à taille humaine qui propose une approche 360 dans l'univers de la communication print et digitale.

Vous aurez ainsi pour principales missions :

- Prendre les appels téléphoniques et informer les clients en fonction de leur demande (suivi de commande, informations, ...)
- Effectuer l'étude commerciale de la demande du client ;
- Etablir les devis ;
- Noter la commande, s'informer des conditions de réalisation (délais de livraison, mode de conditionnement et transmettre les informations au client ;
- S'occuper du suivi de la clientèle et définir des solutions en cas de dysfonctionnements (livraison, garantie, règlement, ...) en liaison avec le service fabrication ;
- S'occuper des opérations de suivi (Informations commerciales, ...) ;
- Gérer le suivi des livraisons, en informer les clients ;
- Garantir la traçabilité de la relation commerciale en saisissant toute intervention sur CRM ;
- Relancer les devis ;
- Assurer des missions polyvalentes ;

45

Profil recherché

De niveau BAC+2 commerce,

Vous possédez :

-de bonnes connaissances en Informatique et vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies.

Paramètres cookies

Conditions



-un réel esprit « start-up ».

-aimer le travail en équipe.

Pas encore Inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

Envoyer

Je postule

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

[Créer une alerte email](#)

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !

[Créer son compte](#)



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

45

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)



#jeune1solution

[Retour](#)

46

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

75 - PARIS 16

CDD

Temps plein

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce caisse (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre

de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion de la caisse : Accueillir, renseigner les clients et les accompagner dans leur démarche d'achat

(borne multiservices) Proposer les services complémentaires à la vente Assurer l'enregistrement des ventes afin de garantir un passage en caisse rapide Recueillir l'avis, les remarques et les suggestions des clients Maîtriser les techniques d'encaissement et de contrôle Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins, pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

46

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre ^{SDenis} Denis Domaine ^{vente} Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

10607

N° d'offre	Région Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	CPD	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou il en est mort	Incohérence plusieurs mentions ou CDI à la place d'intérim	Contrat non- conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDI, indiqué, ou avec mentions contradict oires)	CDD ou Intérim : Durée du contrat non- conforme à la réalité (contrôlé en contacta nt l'employe ur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou Infos contradic toires	Absence de planning hebdoma daire	Mentions susceptib les d'induire (renouvel able, évolutif...)	Incohérence méfier	Incohérence de travail	Mention discrimin atoire	Doubton, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce	
47	1082110		X															
48	10988																	
49	109862																	
50	109522	X																
51	109522																	
52	109563	X																
53	108512	X																
54	1085814	X																
55	108832	X																
56	109500	X																
57	108554	X																
58	108513	X																
59	109657																	
60	108867																	
61	1081091	X																

PS
RFP

X

X

[Retour](#)

47

MINISTÈRE DE LA RÉGION WALLONNE
Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

 75 - PARIS 16 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Tâches principales: - Répondre aux demandes de prospection commerciale des entreprises wallonnes (études sectorielles, recherche de contacts divers) - Trouver des entreprises susceptibles d'investir en Wallonie - Participer à des salons, séminaires, conférences, - Participer à l'organisation d'événements - Réaliser une veille sectorielle - Aider à la communication du bureau (réseaux sociaux et autres) - Tâches de comptabilité et d'administration, ainsi que de reporting (CRM/ERP) - Organiser des programmes de RDV et accompagner les entreprises dans leur prospection, - Relations publiques avec des acteurs très diversifiés et parfois exigeants. Une connaissance de base du tissu économique belge est un atout. Du néerlandais et de l'anglais également. Nous recherchons une personne dynamique et autonome, avec une bonne capacité d'adaptation, un sens de l'organisation et du travail en équipe.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 16 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108ZMCQ

Tâches principales:

- Répondre aux demandes de prospection commerciale des entreprises wallonnes (études sectorielles, recherche de contacts divers)
- Trouver des entreprises susceptibles d'investir en Wallonie
- Participer à des salons, séminaires, conférences,
- Participer à l'organisation d'événements
- Réaliser une veille sectorielle
- Aider à la communication du bureau (réseaux sociaux et autres)
- Tâches de comptabilité et d'administration, ainsi que de reporting (CRM/ERP)
- Organiser des programmes de RDV et accompagner les entreprises dans leur prospection,
- Relations publiques avec des acteurs très diversifiés et parfois exigeants.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2344,00 Euro sur 12 mois

Une connaissance de base du tissu économique belge est un atout. Du néerlandais et de l'anglais également.

Nous recherchons une personne dynamique et autonome, avec une bonne capacité d'adaptation, un sens de l'organisation et du travail en équipe.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Établir un devis

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Activités des organisations et organismes extraterritoriaux

ENTREPRISE

MINISTERE DE LA REGION WALLONNE

1 ou 2 salariés

47



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

LA TOUR D'ARGENT
Vendeur / Vendeuse en épicerie fine (H/F)

 75 - PARIS 05 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/01/21

Nous recherchons un(e) **CONSEILLER(E) de VENTE** pour la Petite Epicerie de La Tour d'Argent. Vos principales missions seront les suivantes : Gestion de la boutique : - Conseil des clients de la boutique, - Gestion des encaissements et des remises en banque, - Réalisation des vitrines, du merchandising et responsabilité de la bonne tenue de la boutique, - Gestion des stocks (quantité et qualité), de la réserve, du réassort et des inventaires en lien étroit avec le service Economat, - Mise en oeuvre d'actions commerciales, - Gestion du fichier clients, Gestion des produits - Emballage et étiquetage - Préparation des commandes : internet, cadeaux d'affaires, e boutique, - Expédition des produits, Votre profil : Vous avez plusieurs années d'expérience dans la vente d'épicerie fine / produits frais. Vous êtes passionné(e) par la vente et êtes parfaitement autonome. Vous parlez anglais couramment et êtes disponible pour travailler le week-end.

Expérience

2 ans

**Savoirs et savoir-faire**

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretien d'un espace de vente

Vendeur / Vendeuse en épicerie fine (H/F)

75 - PARIS 05 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109BVJX

Nous recherchons un(e) **CONSEILLER(E) de VENTE** pour la Petite Epicerie de La Tour d'Argent.
Vos principales missions seront les suivantes :

Gestion de la boutique :

- Conseil des clients de la boutique,
- Gestion des encaissements et des remises en banque,
- Réalisation des vitrines, du merchandising et responsabilité de la bonne tenue de la boutique,
- Gestion des stocks (quantité et qualité), de la réserve, du réassort et des inventaires en lien étroit avec le service Economat,
- Mise en œuvre d'actions commerciales,
- Gestion du fichier clients,

Gestion des produits

- Emballage et étiquetage
- Préparation des commandes : internet, cadeaux d'affaires, e boutique,
- Expédition des produits,

Votre profil :

Vous avez plusieurs années d'expérience dans la vente d'épicerie fine / produits frais. Vous êtes passionné(e) par la vente et êtes parfaitement autonome. Vous parlez anglais couramment et êtes disponible pour travailler le week-end.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : 1700 Euro brut
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans 

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien d'un espace de vente

Entretien d'un poste de travail

Expérience vente épicerie fine 

Savoir-être professionnels

Sens de la communication

Sens de l'organisation

Rigueur

48

Langue

Anglais 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Restauration traditionnelle

ENTREPRISE

LA TOUR D'ARGENT



50 à 99 salariées

[Retour](#)

49

ATTITUDES BUREAUX

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

 75 - PARIS 12 CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/01/21

Entreprise locale recherche dans le cadre de son expansions un(e) assistante commerciale en CDI MISSIONS: - Suivi administratif des dossiers de commande clients et fournisseurs de la prise de commande à la réception de la marchandise par le client - Établissement des devis - Saisie des produits sur le backoffice - Accueil téléphonique PROFIL: - Dynamique - Goût pour l'administratif - Organisation, - Excellent relationnel - Maîtrise des logiciels Word, Excell - Maîtrise parfaite de l'orthographe Rémunération 1800€/ bruts mensuels Poste à temps plein et rémunération évolutifs Bac + 2 ou équivalent Merci d'envoyer LETTRE DE MOTIVATION OBLIGATOIRE+ CV actualisé

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client

Formation

Bac+2 ou équivalents

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 12 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108XGLZ

Entreprise locale recherche dans le cadre de son expansions un(e) assistante commerciale en CDI

MISSIONS:

- Suivi administratif des dossiers de commande clients et fournisseurs de la prise de commande à la réception de la marchandise par le client
- Établissement des devis
- Saisie des produits sur le backoffice
- Accueil téléphonique

PROFIL:

- Dynamique
- Goût pour l'administratif
- Organisation,
- Excellent relationnel
- Maîtrise des logiciels Word, Excell
- Maîtrise parfaite de l'orthographe

Rémunération 1800€/ bruts mensuels

Poste à temps plein et rémunération évolutive

Bac + 2 ou équivalent

Merçi d'envoyer LETTRE DE MOTIVATION OBLIGATOIRE+ CV actualisé

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros à 1800,00 Euros sur 12 mois
Mutuelle

 Déplacements : Jamais

(4)

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Établir un devis

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Savoir-être professionnels

Réactivité

Autonomie

Sens de l'organisation

Formation

Bac+2 ou équivalents secrétariat assistantat commercial

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce Interentreprises) d'autres machines et équipements de bureau

ENTREPRISE

ATTITUDES BUREAUX

6 à 9 salariés

[Retour](#)

50

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 12 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 26/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

50

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)**FIRST CONCIERGERIE****Conseiller / Conseillère clientèle à distance (H/F)** 75 - PARIS 15 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 14/01/21

Conseiller / conseillère clientèle - Vous aurez à gérer un portefeuille de clients particuliers, - Vous serez au contact d'une clientèle, vous la renseigner en apportant des réponses fiables et concrètes en informant sur le processus, les délais et faire un état de l'avancement des dossiers, - Vous réalisez de la prospection téléphonique sur fichier auprès de particuliers, de la reconquête de clients et proposez des services. - Vous assurez la gestion des contrats via le CRM et actualisez l'outil de gestion clients. Profil Bac+2/+3 commercial / maîtrise & gestion d'un CRM Salaire brut 1769,45 euro brut / mois + variable

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de vente par téléphone
- Enregistrer les données d'une commande
- Réaliser un suivi d'appel
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)
- Word, Excel

Formation

Conseiller / Conseillère clientèle à distance (H/F)

75 - PARIS 15 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109JDZL

Conseiller / conseillère clientèle

- Vous aurez à gérer un portefeuille de clients particuliers,
- Vous serez au contact d'une clientèle, vous la renseignez en apportant des réponses fiables et concrètes en informant sur le processus, les délais et faire un état de l'avancement des dossiers,
- Vous réalisez de la prospection téléphonique sur fichier auprès de particuliers, de la reconquête de clients et proposez des services.
- Vous assurez la gestion des contrats via le CRM et actualisez l'outil de gestion clients.

Profil Bac+2/+3 commercial / maîtrise & gestion d'un CRM

Salaire brut 1769,45 euro brut / mois + variable

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1769,45 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Techniques de vente par téléphone

Enregistrer les données d'une commande

Réaliser un suivi d'appel

Conseiller un client

Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Word, Excel



Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Sens de la communication

Rigueur

Formations

Bac+3, Bac+4 ou équivalents



Bac+2 ou équivalents



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Vente à distance sur catalogue général

SI

ENTREPRISE

FIRST CONCIERGERIE

0 salarié

La Société est spécialisée dans le courtage en assurance et dans toutes les opérations pour les particuliers. Dans le cadre de son activité, la société propose une offre de services « clé en main » avec un produit d'assurance en inclusion qu'elle commercialise sous forme d'abonnement.

[Retour](#)

52

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 15 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 26/12/20

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

(52)

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

ESAT DE LA BIEVRE ASSO CHAMPIONNET
Assistant commercial / Assistante commerciale

 75 - PARIS 13 CDI Temps plein [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 23/12/20

Pour travailler au sein d'un ESAT. Sous la responsabilité du Chef de production, vous serez chargé d'établir les devis, répondre aux appels d'offres, répondre au téléphone, veiller aux mises à jour du site Web de la structure. Vous êtes de formation Bac+2/3 et avez si possible une première expérience commerciale. Vous êtes dynamique et êtes capable d'initiatives. Vous êtes à l'aise avec la navigation internet et les outils bureautiques. Poste stable à pourvoir en janvier. Salaire de base négociable si expérimenté.

Expérience

6 mois

Savoirs et savoir-faire

- Outils bureautiques
- Établir un devis
- Réceptionner les appels téléphoniques
- Enregistrer les données d'une commande
- Renseigner un client
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- Aisance rédactionnelle
- Bonne maîtrise de l'orthographe
- Maîtrise des outils bureautiques et internet

Formation

Bac+3, Bac+4 ou équivalents

Bac+2 ou équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

53

PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

Assistant commercial / Assistante commerciale

75 - PARIS 13 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108SSVZ

Pour travailler au sein d'un ESAT.

Sous la responsabilité du Chef de production, vous serez chargé d'établir les devis, répondre aux appels d'offres, répondre au téléphone, veiller aux mises à jour du site Web de la structure.

Vous êtes de formation Bac+2/3 et avez si possible une première expérience commerciale. Vous êtes dynamique et êtes capable d'initiatives. Vous êtes à l'aise avec la navigation Internet et les outils bureautiques.

Pote stable à pourvoir en janvier. Salaire de base négociable si expérimenté.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 37H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

8 mois 

Savoirs et savoir-faire

Outils bureautiques

Établir un devis

Réceptionner les appels téléphoniques

Enregistrer les données d'une commande

Renseigner un client

Vérifier les conditions de réalisation d'une commande

Aisance rédactionnelle 

Bonne maîtrise de l'orthographe 

Maîtrise des outils bureautiques et Internet 

Savoir-être professionnels

Sens de la communication

Autonomie

Capacité de décision

Formations

Bac+3, Bac+4 ou équivalents 

Bac+2 ou équivalents 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Aide par le travail

ENTREPRISE

ESAT DE LA BIEVRE ASSO CHAMPIONNET

50 à 99 salariés

53



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Commercial(e) Sédentaire H/F

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

54

MISSIONS PRINCIPALES Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'après-vente, le conseiller commercial développe par téléphone, auprès des clients qui lui sont nominativement rattachés, la vente et la promotion des services et produits après-vente. Il s'assure de l'établissement et du maintien des contacts avec son portefeuille clients dédié. Il s'occupe également de la mise à jour du Parc, et de la relance. **ACTIVITES DU TITULAIRE GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS** - Gérer un portefeuille de clients à potentiel spécifique - Etablir une relation de conseil privilégiée avec son client : écoute, analyse ses besoins et lui propose des services ou des produits adaptés. - Etablir des devis (chiffrage), rechercher des pièces, saisir les commandes - Gérer les litiges - Contribuer à l'élaboration des offres du Marketing par les remontées d'information clients, ainsi que relayer les actions et promotions du Marketing - Enrichir et maintenir à jour sa base de données contact (changement n° de téléphone, d'interlocuteurs,..) - Faire Remonter les mises à jour de données clients et parcs - Prendre en charge toute forme de réclamation et transmettre au service compétent. - Saisir dans le système d'information dédié les informations recueillies lors du contact téléphonique (besoin client, activité du secteur, concurrence, MAJ, saisi des commandes, .)

Expérience

Débutant accepté



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Commercial sédentaire h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Commercial sédentaire h/f

Société : Profile Research

Date de publication : 18/01/2021

Référence de l'offre : PRO089-59154

Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)
Partager l'offre sur :

54

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

MISSIONS PRINCIPALES

Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'après-vente, le conseiller commercial développe par téléphone, auprès des clients qui lui sont nominativement rattachés, la vente et la promotion des services et produits après-vente. Il s'assure de l'établissement et du maintien des contacts avec son portefeuille clients dédié. Il s'occupe également de la mise à jour du Parc, et de la relance.

ACTIVITES DU TITULAIRE

GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS

- Gérer un portefeuille de clients à potentiel spécifique
- Etablir une relation de conseil privilégiée avec son client : écoute, analyse ses besoins et lui propose des services ou des produits adaptés.
- Etablir des devis (chiffrage), rechercher des pièces, saisir les commandes
- Gérer les litiges
- Contribuer à l'élaboration des offres du Marketing par les remontées d'information clients, ainsi que relayer les actions et promotions du Marketing
- Enrichir et maintenir à jour sa base de données contact (changement n° de téléphone, d'interlocuteurs,...)
- Faire Remonter les mises à jour de données clients et parcs
- Prendre en charge toute forme de réclamation et transmettre au service compétent.
- Saisir dans le système d'information dédié les informations recueillies lors du contact téléphonique (besoin client, activité du secteur, concurrence, MAJ, saisie des commandes, ...)

Profil recherché

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)



Recherche de formation commerciale de semaine
- Bonne élocution

Pas encore Inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Formulaire de réponse à l'offre

Civilité *

54

Formation*

Domaine d'activité *

Rémunération
souhaitée

CV *

Lettre de
motivation

J'accepte les conditions générales de Direct Emploi *

[Retour](#)

Page Personnel
Chargé de Recouvrement H/F

📍 92 - CLICHY

📧 CDI

🕒 Temps plein

SS

[Postuler sur Dogfinance](#)

Publié le 14/01/21

En tant que Chargé de Recouvrement, vous êtes directement rattaché au Responsable du Pôle. Interlocuteur privilégié de notre force commerciale ainsi que nos clients, votre principale mission est de les accompagner dans leurs problématiques respectives. Vous devez évaluer les situations, prioriser, demander des régularisations et mettre en application la politique interne. A ce titre, vos missions sont les suivantes :

- Travailler de front avec les analystes crédit et donc collecter les informations des clients,
- Relancer les clients qui sont dans une situation de retard de paiement,
- Effectuer le recouvrement des impayés clients,
- Mettre en oeuvre les procédures propres à la société,
- Transmettre les litiges aux différents services concernés. Cette liste n'est pas limitative.

Expérience

Débutant accepté



Inscription

Connexion

EMPLOI ENTREPRISES ACTU ÉVÈNEMENTS FORMATIONS TESTS

Vous recrutez ?

Page Personnel ACCUEIL EMPLOI ACTU ÉVÈNEMENTS

Suivre

Page
Personnel

Chargé de Recouvrement H/F

PARTAGER

Par Page Personnel
Clichy (92), France
CHARGÉ DE RECouvreMENT

EXPÉRIENCE REQUISE

Entre 1 an et 3 ans

NIVEAU REQUIS

Bac+3

Français

Vous avez déjà un compte ? Connectez-vous

Adresse électronique

Mot de passe

Connexion

 Se souvenir de moi[Mot de passe oublié ?](#)

FERMER

Des milliers de professionnels de la
finance utilisent Dogfinance pour faire
évoluer leurs carrières

Inscrivez-vous gratuitement

Prénom

Nom

Email

Mot de passe

 Je souhaite recevoir des offres des partenaires Dogfinance

Inscription

Networking

Retrouvez vos collègues et camarades d'études
Enrichissez votre carnet d'adresses
Echangez, Annoncez, Communiquez

Carrière

Vos contacts connaissent votre futur
employeur
Affichez votre expertise : faites-vous chasser
Trouvez vos futurs collaborateursEn cliquant sur S'inscrire ou en utilisant Dogfinance, vous confirmez
avoir lu, compris et accepté les Conditions générales d'utilisation.

Profil recherché

Vous êtes de formation Comptable ou financière et vous souhaitez un réel projet au sein d'un beau Groupe...
Vous disposez idéalement d'une première expérience minimum à un poste similaire.
Vous êtes doté d'un bon relationnel, échangez librement avec vos Interlocuteurs et avez l'habitude de résoudre des situations complexes. Vous
pouvez mettre toutes vos méthodes en commun avec votre future équipe !
Si vous n'avez pas peur de relever le challenge, vous souhaitez vous investir dans un projet sur le long terme, n'hésitez plus et postuler !

Conditions et Avantages

Fixe + variable.



Postuler à cette offre

Bienvenue sur Dogfinance, en poursuivant votre navigation sur le site vous acceptez l'utilisation de cookies vous
garantissant la meilleure expérience de navigation.

Oui

Non

En savoir plus

[Retour](#)

56

NonStop Consulting
Commercial / Commerciale sédentaire H/F

 92 - CLICHY CDI Temps plein[Postuler sur Inzejob](#)

Publié le 10/01/21

Ce group cherche à développer une croissance organique et durable en commercialisant des médicaments, des solutions nutritionnelles et des produits de soin pour les animaux. En le rejoignant en tant que leur nouveau coordinateur de ventes, vous deviendriez le véritable bras droit du Directeur Commercial, accompagnant et dirigeant ses différentes initiatives. Étant présent dans plus d'une trentaine de pays, vous y trouverez un environnement international et multiculturel dans lequel développer vos compétences et étendre votre réseau professionnel. Le groupe travaille sur une énorme diversité de projets avec de nombreux clients de confiance donc votre capacité d'adaptation et de polyvalence seront les clés de votre réussite au sein de leur équipe. Responsabilités : Assurer le bon déploiement des campagnes sur l'ensemble des canaux de vente. Maîtriser l'approche multicanale déployé par le laboratoire et devenir garant de la validité de l'ensemble des accords commerciaux. Analyser et transmettre les tableaux de bords réalisés par la Direction Financière à l'ensemble des équipes commerciales. Participer à l'amélioration continue du parcours clients, ainsi qu'à la fiabilisation et l'enrichissement de notre base de données clients. Réseaux de distribution (Circuit vétérinaire, GMS, circuits spécialisés et e-commerce) - Projet parcours client 2.0 Collaboration étroite avec le directeur export dans l'animation de l'équipe commerciale et réseau de distributeurs européens. Vous disposez de :

Bac +5 Type École de Commerce/ Gestion/ Finance Au moins 4 ans d'expérience

en contrôle de gestion commercial Bonne culture générale en comptabilité, finance et juridique dans le cadre de l'activité commerciale Connaissance du marché de la santé et en particulier du marché vétérinaire serait un atout majeur. Si vous avez, comme eux, le goût pour la performance, n'hésitez pas à nous contacter - l'équipe voudrait se voir s'agrandir au plus tôt donc restez sur de ne pas manquer votre chance.

Expérience

Expérience exigée de 1 Mois

↳ incohérence XP

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

Responsable des Opérations Commerciales Multicanal

Offre d'emploi n° 7229949

📄 Type de contrat : CDI

📍 Localisation : Hauts-de-Seine (offres-departement.php?d=47) - Clichy

🏢 Entreprise : NonStop Consulting (offres-entreprise.php?e=NonStop Consulting)

👤 Fonction : Commercial - Vente (offres-fonction.php?f=1)

📅 Publiée le 09 / 01 / 2021

🔧 Expérience souhaitée : Moins de 1 an *inexpérience xp*

🎓 Niveau d'études souhaité : Bac +5 et plus

Description du poste

Ce group cherche à développer une croissance organique et durable en commercialisant des médicaments, des solutions nutritionnelles et des produits de soin pour les animaux.

En le rejoignant en tant que leur nouveau coordinateur de ventes, vous deviendriez le véritable bras droit du Directeur Commercial, accompagnant et dirigeant ses différentes initiatives.

Étant présent dans plus d'une trentaine de pays, vous y trouverez un environnement international et multiculturel dans lequel développer vos compétences et étendre votre réseau professionnel.

Le groupe travaille sur une énorme diversité de projets avec de nombreux clients de confiance donc votre capacité d'adaptation et de polyvalence seront les clés de votre réussite au sein de leur équipe.

Responsabilités :

- Assurer le bon déploiement des campagnes sur l'ensemble des canaux de vente.
- Maîtriser l'approche multicanale déployée par le laboratoire et devenir garant de la validité de l'ensemble des accords commerciaux.
- Analyser et transmettre les tableaux de bords réalisés par la Direction Financière à l'ensemble des équipes commerciales
- Participer à l'amélioration continue du parcours clients, ainsi qu'à la flabillisation et l'enrichissement de notre base de données clients. Réseaux de distribution (Circuit vétérinaire, GMS, circuits spécialisés et e-commerce) - Projet parcours client 2.0
- Collaboration étroite avec le directeur export dans l'animation de l'équipe commerciale et réseau de distributeurs européens

Vous disposez de :

- Bac +5 Type École de Commerce/ Gestion/ Finance
- Au moins 4 ans d'expérience en contrôle de gestion commercial
- Bonne culture générale en comptabilité, finance et juridique dans le cadre de l'activité commerciale

56

- Connaissance du marché de la santé et en particulier du marché vétérinaire serait un atout majeur.

Si vous avez, comme eux, le goût pour la performance, n'hésitez pas à nous contacter - l'équipe voudrait se voir s'agrandir au plus tôt donc restez sur de ne pas manquer votre chance.

K€ mensuels

Candidature en ligne

[JE POSTULE \(/CANDIDATURE.PHP?ID=7229949\)](#)

2021 © Inzejob (<https://www.inzejob.com>) Tous droits réservés | [Contact \(/contact.php\)](#) | [Mentions légales \(/mentions-legales.php\)](#) | [Actualités \(https://www.inzejob.com\)](#) | [Solutions digitales \(https://sites.inzejob.com\)](#) | [Espace formation \(https://formation.inzejob.com\)](#) | [Sauvons la planète \(https://planet.inzejob.com\)](#) | Version ceff6a9

 (<http://www.twtter.com/inzejob>)  (<http://www.facebook.com/inzejob>)

 (<https://www.linkedin.com/company/inzejob>)

56

[Retour](#)

54

BABILOU**Attaché commercial / Attachée commerciale sédentaire (H/F)** 92 - BOIS COLOMBES CDI Temps plein[Postuler sur Crechemploi](#)

Publié le 17/01/21

Envie de rejoindre une entreprise dynamique, animée par des valeurs fortes ? Premier créateur et gestionnaire de crèches en France, se déployant à l'international, une opportunité est à saisir au sein du Groupe Babilou, actuellement en fort développement. En intégrant Babilou, vous contribuerez à la croissance d'une entreprise pour qui le développement des compétences des collaborateurs est primordial. Une entreprise pour qui la qualité des relations humaines est au centre de ses préoccupations qui animent tous les collaborateurs : bienveillance, engagement, qualité, esprit d'équipe et diversité.

Poste et missions : Au sein du Pôle Relations Familles rattaché(e) à la Direction Croissance et Développement, vous avez pour mission d'accompagner les familles dans leur recherche de places en crèche (ou tout autre mode de garde) dans l'une des 1900 structures du réseau Babilou en France. Doté d'une forte sensibilité commerciale, vous identifiez les meilleures opportunités de commercialisation de places en crèche en vous appuyant sur les besoins des parents et leurs profils. Vous vous assurez de leurs traitements par les canaux de vente appropriés (en direct, via les équipes commerciales PME et Grands Comptes). Premier point de contact des familles avec le Groupe Babilou, vous faites preuve d'une posture relationnelle exemplaire et d'une excellente qualité d'écoute. Vous contribuez à l'atteinte des objectifs de commercialisation des forces de vente et êtes pleinement acteur de l'occupation des crèches. Vos responsabilités principales : I. Accompagnement des familles Répondre et

s'assurer de la bonne qualification de 100% des demandes Familles quel que soit le canal de contact (appels, emails, formulaire web, .) dans le respect des engagements de service définis ; Analyser le potentiel de commercialisation des demandes et les transmettre aux bons interlocuteurs selon les process d'attribution définis au sein de l'entreprise ; Adopter une posture exemplaire dans les échanges avec les familles (en lien avec le référentiel Postures et Attitudes Relationnelles) ; Renseigner dans les outils (téléphonie, CRM, .) l'ensemble des informations nécessaires au manager pour le pilotage de l'activité ainsi qu'aux autres services (commerciaux, .). II. Traitement des demandes d'accueil d'urgence en crèche (Babirelais) Être garant de la qualité d'accueil et du respect des délais aux parents demandeurs d'un accueil ; Assurer la relation avec les familles ; Vérifier les disponibilités des crèches (auprès des coordinateurs ou des directrices) avant de confirmer l'accueil auprès de la famille ; Mettre à jour les reportings d'utilisation du service (global et par client) ; Soumettre ses reportings à l'équipe commerciale qui s'assure de la facturation du service. III. Gestion des inscriptions des familles en BtoC Sur un secteur de crèches donné, vous êtes en charge d'identifier et de contacter les familles correspondantes aux places disponibles sans financement entreprise. Vous procédez à l'inscription des familles dans le CRM et assurez la mise en relation avec les directrices de crèche ; Vous êtes garant de la qualité des données Familles et Accueil renseignées dans les outils ; Vous participez à l'amélioration du taux d'occupation des crèches et contribuez à la réussite des opérations commerciales ou marketing. Autres missions : Remonter les suggestions ou irritants des familles et propose des pistes d'amélioration sur les services et process en place (voix du client) ; Accompagner tout nouveau projet impactant le Pôle Relation Familles et est force de proposition ; Participer à la vie de l'équipe et à l'amélioration de la qualité de service délivrée aux familles (rôle de référent sur des sujets transverses). Profil Vous avez une première expérience significative en relation client ou en conseiller vente à distance / en magasin. Vous êtes familier des techniques de relation client et techniques de ventes. Vous avez le sens du service, possédez un excellent relationnel et savez argumenter votre propos (force de conviction). Autonome, vous faites preuve de rigueur et d'organisation, de patience, d'écoute et de réactivité. Vous avez également un esprit d'équipe. Vous avez une certaine sensibilité pour le secteur de la petite enfance. Vous maîtrisez le pack office. La maîtrise des outils de gestion CRM serait un plus (Salesforce notamment). Anglais courant serait un plus. Profil requis : Notre ambition : votre épanouissement professionnel

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)



[Crèchemploi](#) > [Emplois](#) > [Coordination et gestion d'un réseau de structures](#) > [Métiers du développement et du commercial](#) > [Attaché commercial](#) > [Chargé de Relations Clients H/F](#)

Chargé de Relations Clients H/F

Réf: R0009819-34410582-314050

Date de publication : 15/01/2021
Lieu : 92270 Bois-Colombes, FR
Région : Île-de-France
Code postal : 92270
Entreprise : [BABILOU](#)



[LinkedIn](#)
[Video](#)
[Tweet](#)
[Facebook](#)
[Email](#)

Métiers: Attaché commercial
Contrats: CDI
Temps de travail: Temps plein

Expérience: 1-2 ans
Diplôme: Bac +2

Description de l'entreprise

Babilou est une entreprise familiale créée par les frères Carle. Aujourd'hui, c'est un projet commun « Grandir Ensemble » qui évolue dans le respect de ses 5 valeurs : Engagement | Qualité | Esprit d'équipe | Diversité | Bienveillance. Le bien-être de nos équipes conditionne la qualité d'accueil des enfants et des familles, ainsi guidés par notre Mission Educative, nous avons à cœur d'accueillir nos collaborateurs avec la même attention. Nous rejoindre, c'est être passionné par son métier.

Description de l'emploi

Envie de rejoindre une entreprise dynamique, animée par des valeurs fortes ?
Premier créateur et gestionnaire de crèches en France, se déployant à l'international, une opportunité est à saisir au sein du Groupe Babilou, actuellement en fort développement.
En intégrant Babilou, vous contribuerez à la croissance d'une entreprise pour qui le développement des compétences des collaborateurs est primordial. Une entreprise pour qui la qualité des relations humaines est au centre de ses préoccupations qui animent tous les collaborateurs : bienveillance, engagement, qualité, esprit d'équipe et diversité.

Poste et missions :

Au sein du Pôle Relations Familles rattaché(e) à la Direction Croissance et Développement, vous avez pour mission d'accompagner les familles dans leur recherche de places en crèche (ou tout autre mode de garde) dans l'une des 1900 structures du réseau Babilou en France.
Doté d'une forte sensibilité commerciale, vous identifiez les meilleures opportunités de commercialisation de places en crèche en vous appuyant sur les besoins des parents et leurs profils. Vous vous assurez de leurs traitements par les canaux de vente appropriés (en direct, via les équipes commerciales PME et Grands Comptes).
Premier point de contact des familles avec le Groupe Babilou, vous faites preuve d'une posture relationnelle exemplaire et d'une excellente qualité d'écoute.
Vous contribuez à l'atteinte des objectifs de commercialisation des forces de vente et êtes pleinement acteur de l'occupation des crèches.

Vos responsabilités principales :

I. Accompagnement des familles
Répondre et s'assurer de la bonne qualification de 100% des demandes Familles quel que soit le canal de contact (appels, emails, formulaire web, ...) dans le respect des engagements de service définis ;
Analyser le potentiel de commercialisation des demandes et les transmettre aux bons interlocuteurs selon les processus d'attribution définis au sein de l'entreprise ;
Adopter une posture exemplaire dans les échanges avec les familles (en lien avec le référentiel Postures et Attitudes Relationnelles) ;
Renseigner dans les outils (téléphonie, CRM, ...) l'ensemble des informations nécessaires au manager pour le pilotage de l'activité ainsi qu'aux autres services (commerciaux, ...).

II. Traitement des demandes d'accueil d'urgence en crèche (Babirelais)

Être garant de la qualité d'accueil et du respect des délais aux parents demandeurs d'un accueil ;
Assurer la relation avec les familles ;
Vérifier les disponibilités des crèches (auprès des coordinateurs ou des directrices) avant de confirmer l'accueil auprès de la famille ;
Mettre à jour les reportings d'utilisation du service (global et par client) ;
Soumettre ses reportings à l'équipe commerciale qui s'assure de la facturation du service.

57

III. Gestion des inscriptions des familles en BtoC

Sur un secteur de crèches donné, vous êtes en charge d'identifier et de contacter les familles correspondantes aux places disponibles sans financement entreprise.

Vous procédez à l'inscription des familles dans le CRM et assurez la mise en relation avec les directrices de crèche ;

Vous êtes garant de la qualité des données Familles et Accueil renseignées dans les outils ;

Vous participez à l'amélioration du taux d'occupation des crèches et contribuez à la réussite des opérations commerciales ou marketing.

Autres missions :

Remonter les suggestions ou irritants des familles et propose des pistes d'amélioration sur les services et process en place (voix du client) ;

Accompagner tout nouveau projet impactant le Pôle Relation Familles et est force de proposition ;

Participer à la vie de l'équipe et à l'amélioration de la qualité de service délivrée aux familles (rôle de référent sur des sujets transverses).

Profil

Vous avez une première expérience significative en relation client ou en conseiller vente à distance / en magasin.

Vous êtes familier des techniques de relation client et techniques de ventes.

Vous avez le sens du service, possédez un excellent relationnel et savez argumenter votre propos (force de conviction).

Autonome, vous faites preuve de rigueur et d'organisation, de patience, d'écoute et de réactivité.

Vous avez également un esprit d'équipe.

Vous avez une certaine sensibilité pour le secteur de la petite enfance.

Vous maîtrisez le pack office.

La maîtrise des outils de gestion CRM serait un plus (Salesforce notamment).

Anglais courant serait un plus.



Profil requis

Notre ambition : votre épanouissement professionnel

POSTULER
À CETTE
OFFRE

[Retour](#)

58

Baker McKenzie

Chargé/Chargée du service courrier (CDI) (H/F) 75 - PARIS 08 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 23/12/20

Notre Cabinet recherche pour sa Direction des Services Généraux, un(e) chargé(e) du service courrier à compter de Janvier 2021, dans le cadre d'un remplacement. Au sein de l'équipe des Services Généraux, composée de 12 personnes (dont 2 membres du service courrier) et rattaché(e) au Directeur des Services Généraux, vous: - prenez en charge les différents aspects inhérents à la fonction de Chargé du service courrier - veillez à la qualité des prestations offertes à nos clients - participez à certaines tâches de soutien du Cabinet Vous interviendrez plus particulièrement sur les tâches suivantes : ȷ Collecter, trier/distribuer et affranchir quotidiennement des courriers ȷ Réaliser l'expédition et le suivi des envois spécifiques (DHL, Fedex, recommandés) ainsi que la prise en charge des courriers de réclamation ȷ Assurer la distribution de l'imprimerie (documents imprimés en externe) ȷ Participer à la gestion des relations avec La Poste ȷ Assister dans la destruction de documents confidentiels ȷ Contribuer à la mise à jour régulière des procédures du service ȷ Enfin, en lien avec les directives du Directeur des services Généraux, vous serez amené à participer à la réalisation de tâches de soutien indispensables au bon fonctionnement du Cabinet.

Expérience

Débutant accepté

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : Mot de passe : [mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
 Site de recrutement spécialisé pour les
 personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▼[Emplois par région](#) ▼[Services / Conseils](#) ▼[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Chargé/chargée du service courrier h/f \(...\)](#)

58

Chargé/Chargée du service courrier H/F (CDI)

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Date de dépôt : 18/12/2020

Entreprise : Baker McKenzie

Description : Cabinet d'avocats d'affaires international présent dans 46 pays avec plus de 12 100 personnes dont plus de 6700 avocats présents et un chiffre d'affaires de 2,90 milliards de dollars, Baker McKenzie est crédité de la meilleure image de marque pour la dixième année consécutive, selon le classement « Global Elite Law Firm Brand Index 2020 » de l'institut d'études Acritas.

A Paris, Baker McKenzie est un Cabinet de premier plan avec plus de 300 personnes

Descriptif

Description : Notre Cabinet recherche pour sa Direction des Services Généraux, un(e) chargé(e) du service courrier à compter de Janvier 2021, dans le cadre d'un remplacement.

Au sein de l'équipe des Services Généraux, composée de 12 personnes (dont 2 membres du service courrier) et rattaché(e) au Directeur des Services Généraux, vous :

- prenez en charge les différents aspects inhérents à la fonction de Chargé du service courrier
- veillez à la qualité des prestations offertes à nos clients
- participez à certaines missions de soutien du Cabinet

Vous interviendrez plus particulièrement sur les missions suivantes :

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

charge des courriers de réclamation

- Assurer la distribution de l'imprimerie (documents imprimés en externe)
- Participer à la gestion des relations avec La Poste
- Assister dans la destruction de documents confidentiels
- Contribuer à la mise à jour régulière des procédures du service
- Enfin, en lien avec les directives du Directeur des services Généraux, vous serez amené à participer à la réalisation de missions de soutien indispensables au bon fonctionnement du Cabinet.

Profil recherché

Profil recherché : Vous êtes rigoureux, disponible et aimez travailler en équipe. Vous faites preuve d'un réel sens du service et de l'organisation. Vous saurez également vous adapter rapidement aux exigences et à notre culture de l'excellence.

Pourquoi nous rejoindre ?

Cabinet d'affaires prestigieux avec une culture de l'excellence, nous disposons d'un réseau unique d'experts internationaux. Doté d'un ADN international et d'une forte culture entrepreneuriale, nous offrons de véritables perspectives d'évolution et des possibilités de détachement lors de missions à l'étranger. Nos valeurs sont fondées sur la bienveillance, la diversité, l'équité hommes/femmes, et notre engagement envers le développement durable à travers notre Green Committee et notre Comité Pro-Bono. Vous évoluerez dans un environnement de travail agile et innovant, conseillerez avec nous des clients de premier ordre. Vous bénéficierez d'un parcours d'intégration et de formation structuré à travers la Baker University et nos Development Centers.

Niveau d'étude : CAP - BEP

Expérience : Débutant

Lieu de la mission : Île-de-France - Paris 8e Arrondissement

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Non

Contrat : CDI

Début de la mission : 15/01/2021

**Entreprise**

Nom de l'entreprise : Baker McKenzie

Site Web : <https://www.bakermckenzie.com/en>

Activité : Cabinet d'avocats d'affaires international présent dans 46 pays avec plus de 12 100 personnes dont plus de 6700 avocats présents et un chiffre d'affaires de 2,90 milliards de dollars, Baker McKenzie est crédité de la meilleure image de marque pour la dixième année consécutive, selon le classement « Global Elite Law Firm Brand Index 2020 » de l'institut d'études Acritas. A Paris, Baker McKenzie est un Cabinet de premier plan avec plus de 300 personnes

Contact : Monsieur Babaci Karim

Adresse : 1 Rue Paul Baudry

75008 Paris 8e Arrondissement

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

Password :

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

Inscription

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

[Retour](#)

59

CLOTHING Responsable de boutique

 75 - PARIS 09 CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 12/01/21

Pour notre boutique de déstockage de grandes marques située à Levallois Perret (92), nous recherchons notre responsable boutique: - Ouverture et fermeture de la boutique - Gestion du personnel, planning, motivation de l'équipe - Développement du chiffre d'affaires Tenue de la boutique Dynamique, accueillant(e) et motivé(e), vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum. Contacter Mr TIBI Maurice par téléphone : 0619925848 ou par mail clothing.8@yahoo.com

Expérience

2 ans - comme responsable boutique

Savoirs et savoir-faire

- Suivre l'état des stocks
- Réaliser la mise en rayon
- Agencer un espace de vente
- Préparer les commandes
- Définir des besoins en approvisionnement

Responsable de boutique

75 - PARIS 09 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 109FQJY

Pour notre boutique de déstockage de grandes marques située à Levallois Perret (92), nous recherchons notre responsable boutique:

- Ouverture et fermeture de la boutique
 - Gestion du personnel, planning, motivation de l'équipe
 - Développement du chiffre d'affaires
- Tenue de la boutique

Dynamique, accueillant(e) et motivé(e), vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum.

Contactez Mr TIBI Maurice par téléphone : 0619925848 ou par mail clothing.8@yahoo.com



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail



40H Travail le samedi
2 jours de repos



Salaires : Mensuel de 1900,00 Euros à
2200,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans - comme responsable boutique



Savoirs et savoir-faire

Suivre l'état des stocks

Réaliser la mise en rayon

Agencer un espace de vente

Préparer les commandes

Définir des besoins en approvisionnement

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) d'habillement et de chaussures

ENTREPRISE

CLOTHING

6 à 9 salariés



Boutiques de déstockage de marques haut de gamme pour hommes/ femmes/enfants



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

PLEDG

Chargé / Chargée de recouvrement de créances (H/F) 75 - PARIS 02 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 22/12/20

Une place est à prendre au sein de l'équipe Opération de Pledg. L'expansion européenne de Pledg débute et cela nécessite une personne parlant une langue étrangère (EN, DE, NL, ES, ou IT). Les principales missions pour ce poste sont réparties entre le service recouvrement et le service client : - Relancer les clients en retard de paiement (par mail et téléphone) - Assurer le support téléphonique recouvrement / service client - Répondre aux demandes entrantes des clients - Assurer le bon fonctionnement du chat, avec un taux de bonnes réponses élevé et une bonne réactivité - Participer à l'amélioration des processus et outils opérationnels

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures de recouvrement de créances
- Effectuer le suivi d'une relation client
- Autre langue (DE, NL, IT ou ES)

Formation

Bac+2 ou équivalents



Chargé / Chargée de recouvrement de créances (H/F)

75 - PARIS 02 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108RGTG

Une place est à prendre au sein de l'équipe Opération de Pledg. L'expansion européenne de Pledg débute et cela nécessite une personne parlant une langue étrangère (EN, DE, NL, ES, ou IT). Les principales missions pour ce poste sont réparties entre le service recouvrement et le service client :

- Relancer les clients en retard de paiement (par mail et téléphone)
- Assurer le support téléphonique recouvrement / service client
- Répondre aux demandes entrantes des clients
- Assurer le bon fonctionnement du chat, avec un taux de bonnes réponses élevé et une bonne réactivité
- Participer à l'amélioration des processus et outils opérationnels

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 25000,00 Euros à 29000,00 Euros sur 12 mois
Chèque repas
Mutuelle

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Procédures de recouvrement de créances

Effectuer le suivi d'une relation client

Autre langue (DE, NL, IT ou ES)



Savoir-être professionnels

Réactivité

Autonomie

Rigueur



Formation

Bac+2 ou équivalents - MUC

Langue

Anglais



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Traitement de données, hébergement et activités connexes

ENTREPRISE

PLEDG

Pledg

0 salarié



<https://pledg.co>

Pledg est la solution d'avances de paiement en ligne pour les e-commerçants de toute taille. Avec Pledg, les acheteurs peuvent acheter tout de suite et payer plus tard ou en plusieurs fois. Nos solutions qui ont une UX hyper fluide et qui

[Retour](#)

ASSISTANT DES CHARGÉS D'ANALYSES DE RISQUES EN ASSURANCES - PARIS (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 17/01/21

61

Recherche: ASSISTANT DES CHARGÉS D'ANALYSES DE RISQUES EN ASSURANCES - PARIS (H/F) Intitulé du poste Assistant des chargés d'analyses de risques en assurances F/H - PARIS 14ème Type de contrat Contrat à durée indéterminée Temps de travail Plein temps Poste à pourvoir le 14/12/2020 Description Venez partager notre quotidien en CDI en qualité d'Assistant des chargés d'analyses de risques en assurance F/H. Ce poste, basé à Paris (14ème arrondissement), est à pourvoir dès que possible. Notre service d'analyse des risques, basé à Paris, a pour mission d'évaluer les risques (incendie, événements naturels, vol, risques professionnels.), d'évaluer et chiffrer les engagements de la Mutuelle (SMP, réassurance.) et d'apporter des conseils en prévention auprès des Associations, Collectivités et Entreprises, sociétaires et prospects. Vous souhaitez rejoindre notre équipe ? Au sein de notre direction B2B, vous intégrez une équipe encadrée par un Responsable et constituée d'une Assi...

Expérience

Débutant accepté

AVEC EXPERIENCE



Assistante administrative

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Assistante administrative

Assistant des chargés d'analyses de risques en assurances - paris

Emploi assistant des chargés d'analyses de risques en assurances - paris (h/f)

Référence : 26200784

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Neuvoe

Recruteur : MAIF

Contrat : CDI

Salaires : n.c


[Postuler](#)

Créer votre Alerte Emploi

 Recevez toutes les nouvelles offres :
 Assistante administrative - Paris

[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Assistants

- Assistant commercial
- Assistant Marketing
- Assistant service social
- Assistant support
- Assistante administrative**
- Assistante bilingue
- Assistante de direction
- Assistante de gestion
- Assistante juridique
- Assistante maternelle
- Assistante RH
- Opérateur de saisie

Emploi par lieu

- Île de France
- Paris**
- Courbevoie
- Nanterre
- Boulogne Billancourt
- Crétail
- Versailles

[Voir plus](#)

Description du poste :

Intitulé du poste

Assistant des chargés d'analyses de risques en assurances F/H - PARIS 14ème

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée

Temps de travail

Plein temps

Poste à pourvoir le

14/12/2020

Description

Venez partager notre quotidien en CDI en qualité d'Assistant des chargés d'analyses de risques en assurance F/H.

Ce poste, basé à Paris (14ème arrondissement), est à pourvoir dès que possible.

Notre service d'analyse des risques, basé à Paris, a pour mission d'évaluer les risques (Incendie, événements naturels, vol, risques professionnels...), d'évaluer et chiffrer les engagements de la Mutuelle (SMP, réassurance...) et d'apporter des conseils en prévention auprès des Associations, Collectivités et Entreprises, sociétaires et prospects.

Vous souhaitez rejoindre notre équipe ?

Au sein de notre direction B2B, vous Intégrez une équipe encadrée par un Responsable et constituée d'une Assistante et de 5 Chargé(e)s d'Analyse des risques. Vous travaillez en transversalité avec toutes les entités opérationnelles et support de la filière Solutions Collectives.

Quelles sont vos missions ?

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 814
offres d'emploi
partout en France

📄 Déposez votre CV

En tant qu'Assistant des chargés d'analyses de risques, vous avez 4 principales missions :

Gestion des requêtes d'analyse des risques : Vous réceptionnez les saisines et déterminez leur répartition auprès des experts en fonction de l'activité du service.

Préparation des missions : Vous constituez le dossier des saisines en recherchant les pièces essentielles pour le travail d'analyse des experts.

Suivi Administratif de l'activité : Vous assurez la gestion administrative des missions et l'organisation générale de la structure. Ainsi, vous contribuez à l'efficacité de l'entité grâce à une planification optimisée et au reporting des actions. Dans ce cadre, vous travaillez en lien étroit avec le responsable du service afin de l'accompagner dans ses activités managériales et techniques.

Activités connexes : Vous aidez dans l'organisation des déplacements des experts. Par ailleurs, vous participerez à la construction de supports techniques en lien avec l'analyse et la prévention des risques des sociétales « Solutions Collectives ».

Partagez !

NOTRE PROPOSITION

Contrat : CDI temps plein 36h45 avec RTT

Plage Horaire : du lundi au vendredi, sur une amplitude de 8h00 à 18h30

Rémunération : annuelle fixe à partir de 25 K€ bruts, participation et intéressement

... et en plus : tickets restaurant, mutuelle santé, prime de garde pour les enfants de moins de 11 ans.

Profil / Qualifications

Vous disposez d'une expérience réussie dans une fonction administrative idéalement en lien avec l'analyse des risques, et/ou en collaboration directe avec des experts techniques (maîtrise d'œuvre, contrôle technique, bureau d'études...).

Vous êtes reconnu(e) pour votre dynamisme, votre sens de l'organisation, vos qualités relationnelles et aptitudes à l'animation. Vous êtes également à l'aise sur les supports Excel et PowerPoint.

Une connaissance des risques d'entreprise constituerait un plus.

Localisation du poste

Localisation du poste

Ile-de-France, Paris (75)

Lieu

PARIS (14ème)

Informations générales

MAIF

La MAIF est un acteur majeur de l'assurance en France. Elle défend une autre idée de l'économie et a développé un modèle mutualiste centré sur l'humain. Travailler à la MAIF, c'est rejoindre une entreprise qui place l'expérience de ses sociétaires et de ses salariés au cœur de ses actions. C'est évoluer dans un environnement favorisant votre épanouissement et dans une entreprise qui vous permet de vous engager pour l'avenir. MAIF porte au quotidien la diversité et l'égalité des chances.

Référence

2020-653

Arrêtez de chercher un emploi. Trouvez un métier ! Devenez Secrétaire Comptable en 6 mois

Formez-vous, de chez vous, au métier passionnant de Secrétaire Médicale

Formation Secrétaire-assistant(e) (code CPF : 2180).

Postuler à cette offre MAINTENANT

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre *St Denis* Domaine *Verde* Date *18/01* Offres diffusées depuis

N° d'offre	Référence Pôles Emploi	Offre diffusée par une société privée	CDD	Contrat de travail temporaire	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non conforme à la réalité (contrôlé en contact avec l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou Infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence incrépiter	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
62	9361036	x								x					
63	8785915	x				x									
64	8354823	x				x									
65	835356	x				x									
66	8818074	x													
67	1082674														
68	108226														
69	108251														
70	108426														
71	8646593	x								x					
72	835619	x								x					
73	835581	x								x					
74	835563	x								x					
75	835492	x								x					
76	835375	x								x					

PB
2 x x x x

x x x x x x

PEPITE
petites
ville

[Retour](#)

CHARGE DE RECOUVREMENT AMIABLE F/H (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 14/01/21

Directement rattaché à la Direction, au sein du service recouvrement amiable de 4 personnes, vous aurez pour principales missions d'assurer : La relance quotidienne par téléphone des débiteurs ; La mise en place de toutes solutions amiables (échéanciers, moratoires...) ; Le suivi et le contrôle des accords pris par les débiteurs ; Le reporting de vos actions auprès de clients grands comptes par téléphone et courriers.

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE





Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Charge de recouvrement amiable f/h"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Charge de recouvrement amiable f/h
 Société : Credit Job
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : AR75-AG-8693-47
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Credit Job](#)

Partager l'offre sur :

Postuler

L'entreprise

CreditJob, le premier cabinet de recrutement dédié exclusivement aux professionnels de la gestion du risque client.

Chargé(e) de facturation, chargé(e) de recouvrement, comptable client, analyste crédit, trésorier, juriste contentieux, commercial(e) en recouvrement, responsable ADV, credit manager : des métiers essentiels, indispensables et qui requièrent des professionnels compétents et pointus.

Parce que la gestion du risque client est au cœur du fonctionnement de l'entreprise, le recrutement de ces métiers ne peut laisser la place à l'approximation.

Description de l'offre

Directement rattaché à la Direction, au sein du service recouvrement amiable de 4 personnes, vous aurez pour principales missions d'assurer : La relance quotidienne par téléphone des débiteurs ; La mise en place de toutes solutions amiables (échéanciers, moratoires...) ; Le suivi et le contrôle des accords pris par les débiteurs ; Le reporting de vos actions auprès de clients grands comptes par téléphone et courriers.

Profil recherché

Fort d'une expérience confirmée dans le recouvrement de créances en BtoB, votre rigueur, votre sens de l'organisation et votre esprit de synthèse vous permettront de développer vos compétences. Autonomie, une bonne gestion du stress ainsi qu'une parfaite aisance téléphonique sont les atouts nécessaires pour réussir dans cette fonction. Vous aimez négocier et convaincre, et vous vous distinguez par votre ténacité et votre persévérance.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

Envoyer

Paramètres cookies

- Conditions



#1jeune1solution

Retour

63

Meleo Expert CHARGE DE RECOUVREMENT H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

✉️ CDI

🕒 Temps plein

DE
QUOI
ON
PARCE ?

Postuler sur Directemploi

Publié le 29/12/20

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 CHARGE DE RECOUVREMENT H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients dans le domaine de la finance un(e) Chargé(e) de recouvrement. Au sein d'une Start-up et dans un environnement stimulant vous aurez pour missions : Identifier et négocier des solutions amiables de règlement avec les clients par des relances personnalisées et suivre l'évolution de vos résultats Recouvrer les mensualités impayées et développer une relation de confiance avec les clients tout en conservant le lien commercial Coordonner les actions de recherche des clients injoignables Répondre aux demandes des clients et parties prenantes pour toute question relevant du recouvrement Alerter sur les situations de risque client ou de fraude Participer à la vie du service en participant à des missions transverses au sein du Recouvrement et des Opérations Gérer les appels entrants et sortants, emails et courriers

Expérience

Débutant accepté

→ incohérence



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Charge de recouvrement h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Charge de recouvrement h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA099-62028
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :

Postuler



L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistance & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 CHARGE DE RECOUVREMENT H/F.

Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients dans le domaine de la finance un(e) Chargé(e) de recouvrement.

Au sein d'une Start-up et dans un environnement stimulant vous aurez pour missions : Identifier et négocier des solutions amiables de règlement avec les clients par des relances personnalisées et suivre l'évolution de vos résultats Re mensualités Impayées et développer une relation de confiance avec les clients tout en conservant le lien comme Coordonner les actions de recherche des clients Injoignables Répondre aux demandes pour toute question relevant du recouvrement Alerter sur les situations de risque client

Paramètres cookies

Conditions



Profil recherché

↑ Incohérence XP

Vous justifiez d'une expérience de 2 à 5 ans sur un poste similaire Au minimum Bac+2 Maîtrise du Pack Office Vous aimez le travail d'équipe Vous avez un bon sens de la négociation, une bonne capacité d'écoute et le gout du relationnel client Vous savez faire preuve d'autonomie, d'adaptabilité, de rigueur, de fermeté et de ténacité

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

63

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

64

Meleo Expert

CHARGÉ DE RECouvreMENT AMIABLE H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

DE
QUOI
ON
PARLE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 CHARGÉ DE RECouvreMENT AMIABLE H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients dans le domaine de la finance un(e) Chargé(e) de recouvrement. Dans un environnement stimulant et au sein d'une Start-up, vous aurez pour missions : L'identification et la négociation des solutions amiables de règlement et suivi de l'évolution des résultats Recouvrement des mensualités impayées et développement d'une relation de confiance avec les clients Coordination des actions de recherche des clients injoignables Répondre aux demandes clients et parties prenantes pour toutes questions relevant du recouvrement Alerter sur les situations de risque client ou de fraude Participation à la vie du service en participant à des missions transverses au sein du service Recouvrement et des Opérations Gestion des appels entrants, sortants, emails et courriers

Expérience

Débutant accepté

AVEC EXPERIENCE



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Chargé de recouvrement amiable h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Chargé de recouvrement amiable h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA109-63363
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :    

Postuler

L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR

64

Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 CHARGÉ DE RECOUVREMENT AMIABLE H/F. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Actuellement nous recherchons pour l'un de nos clients dans le domaine de la finance un(e) Chargé(e) de recouvrement.

Dans un environnement stimulant et au sein d'une Start-up, vous aurez pour missions : L'identification et la négociation des solutions amiables de règlement et suivi de l'évolution des résultats Recouvrement des mensualités Impayées et développement d'une relation de confiance avec les clients Coordination des actions de recherche des clients In Répondre aux demandes clients et parties prenantes pour toutes questions relevant du

Paramètres cookies

Conditions



Profil recherché

Expérience de 2 à 5 ans sur un poste similaire Bac+2 minimum Maîtrise du Pack Office Vous aimez le travail d'équipe Vous avez un bon sens de la négociation, une bonne capacité d'écoute et le gout du relationnel client Vous savez faire preuve d'autonomie, d'adaptabilité, de rigueur, de fermeté et de ténacité

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

Envoyer

Je postule

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)

[Créer une alerte email](#)

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !

[Créer son compte](#)



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

GS

Meleo Expert
COMMERCIAL SÉDENTAIRE EXPORT H/F

📍 75 - Paris (Dept.)

✉️ CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

DE
QUOI
ON
PARLE ?

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 **COMMERCIAL SÉDENTAIRE EXPORT H/F**. Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs. Nos types de recrutements : L'intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Nous recherchons actuellement un ou une commerciale sédentaire export : Rattaché(e) au Service Relations Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement des ventes sur la partie HVAC et la gestion de commande sur une partie export. Vos principales missions sont les suivantes : Sur la partie HVAC : - Développer les ventes sur votre portefeuille clients - Réaliser des actions commerciales auprès de nos clients - Garantir notre qualité de service en respectant les délais et en mettant la satisfaction clients au coeur de vos priorités - Assurer la relation clients par téléphone et par e-mail, notamment : les appels entrants et sortants et le traitement et suivi des demandes d'offres de prix, le dispatch et la réponse aux e-mails des clients - Traiter les réclamations et les litiges clients en coordination avec les services concernés ; Sur la partie Export : - Réceptionner, saisir et modifier les commandes au sein de notre système informatique - Organiser les livraisons à la date demandée tout en faisant le lien avec le service logistique usine et la logistique centrale - Recevoir et gérer les appels et les

mails des clients selon les procédures internes - Traiter des litiges clients avec les commerciaux terrains: évaluer le litige et gérer la relation clients - Vous travaillerez en collaboration avec la force de vente, les assistants commerciaux, les commerciaux sédentaires, le service contrôle crédit, le service juridique, les services logistiques ou tout autre service pouvant intervenir dans le process. Dans le cadre de vos missions, vous garantirez le bon fonctionnement du service en assurant de manière constante la gestion de l'ensemble des demandes clients et en étant force de proposition pour améliorer l'efficacité du service.

Expérience

Débutant accepté

incohérence XP

65

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Commercial sédentaire export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Commercial sédentaire export h/f
 Société : Agence Meleo
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : MPA010-86835
 Localisation : Ile-de-France : Paris
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Agence Meleo](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Notre cœur de métier : le recrutement

MELEO, Expert en recrutement depuis 2003, a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins en compétences fonctionnelles et techniques d'une entreprise.

Nos solutions RH, Mission ponctuelle, Intégration à long terme, Recrutements récurrents, Chasse de profils spécifiques, nos prestations recrutement sont conçues pour s'adapter aux différentes problématiques de sélection et mise à disposition de collaborateurs compétents au sein des entreprises.

3 solutions : Solution Intérim / Solution Recrutement CDI et CDD / Solution Cadres & Dirigeants

2 points communs : Qualité du process / Réactivité de la réponse

1 finalité : Identifier le collaborateur qui apportera une contribution optimale au développement de l'entreprise.

Nos filières spécialisées 13 grandes filières-métiers constituent les pôles d'expertise recrutement de MELEO. Les Chargés d'affaires MELEO en connaissent les spécificités et maîtrisent les axes de sourcing et recrutements des profils dédiés.

Achats / Services généraux

Assistanat & Administratif

Banque & Assurances

Commercial & Distribution

Comptabilité & Finance

Immobilier

Informatique

Ingenierie & Technique

Juridique & RH

Logistique & Transport

Marketing & Communication

Santé & Pharmaceutique

THR



Nos valeurs Le groupe MELEO attache une réelle importance à recruter dans le respect de valeurs fondamentales : Expertise, Intégration & Diversité, Réactivité, Sens du service et Ethique.

Chacun des Chargés d'affaires MELEO s'applique à valoriser l'approche humaine de son métier de recruteur.

Description de l'offre

recrutement CDI-INTERIM-CDD, recherche pour l'un de ses clients, 1 COMMERCIAL SÉDENTAIRE EXPORT H/F.

Rôle & Mission MELEO expert en recrutement depuis 2003 s'impose aujourd'hui par sa diversité et son engagement à mettre en avant les qualités humaines et fonctionnelles de l'ensemble de ses collaborateurs.

Nos types de recrutements : L'Intérim avec des missions à durée variable Le management de transition Le recrutement direct en CDD/ CDI Nous recherchons actuellement un ou une commerciale sédentaire export : Rattaché(e) au Service Relations Clients, vous représentez notre société auprès de nos clients et participez ainsi au développement des ventes sur la partie HVAC et la gestion de commande sur une partie export.

Vos principales missions sont les suivantes : Sur la partie HVAC : - Développer les ventes sur votre portefeuille (Réaliser des actions commerciales auprès de nos clients - Garantir notre qualité de service en respectant les délais mettant la satisfaction clients au cœur de vos priorités - Assurer la relation clients par téléphone les appels entrants et sortants et le traitement et suivi des demandes d'offres de prix, le

[Paramètres cookies](#)

Conditions
 1/13



demander tout en faisant le bon usage des services logistiques comme et de logistique centrale - Recevoir et gérer les appels et les mails des clients selon les procédures internes - Traiter des litiges clients avec les commerciaux terrains: évaluer le litige et gérer la relation clients - Vous travaillerez en collaboration avec la force de vente, les assistants commerciaux, les commerciaux sédentaires, le service contrôle crédit, le service juridique, les services logistiques ou tout autre service pouvant intervenir dans le process.

Dans le cadre de vos missions, vous garantirez le bon fonctionnement du service en assurant de manière constante la gestion de l'ensemble des demandes clients et en étant force de proposition pour améliorer l'efficacité du service.

Profil recherché

Profil : De formation bac+2 ou équivalent vous avez déjà une expérience réussie dans la relation clients.

Doté(e) d'un véritable sens de la négociation, vous êtes reconnu(e) pour vos excellentes qualités relationnelles, votre aisance téléphonique et votre sens du travail en équipe.

Curieux(se), votre esprit d'initiative et votre ténacité vous permettront d'évoluer dans un environnement technique en pleine croissance.

Vous maîtrisez les outils Informatiques (Pack Office et SAP) et votre anglais est opérationnel.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos Informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

Envoyer

Je postule

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)

[Emplois en CDD](#)

[Emplois en Intérim](#)

[Emplois en Tous les contrats](#)



[Créer une alerte email](#)

Vous êtes Intéressé(e) par nos offres ?

Créez votre compte gratuitement en moins de 5 minutes et déposez votre CV !

[Créer son compte](#)

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Groupe M6
2020-1302 - Technicien Service Desk - Odiso H/F

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Careerbuilder](#)

Publié le 26/10/20

Métier : Web Contrat : CDI Description du poste : Odiso, marque de M6 Digital Services, est une structure à taille humaine en pleine croissance. Nous proposons des solutions d'hébergement et d'infogérance sur cloud privé et public. Nous intervenons aussi sur des prestations d'audit, de la formation et de l'assistance technique. Nos forces sont la haute disponibilité, la réactivité et surtout une équipe à toute épreuve. Nous travaillons en agilité dans un domaine passionnant en évolution constante et fortement axé sur les solutions Open Source. Nous recherchons notre futur Responsable Service Desk. En tant que technicien du service desk, vous êtes un des garants de la qualité du service clients. Vos missions consistent à : - Prendre en charge le traitement des demandes clients (téléphone & mails), à affecter leur priorité, à les traiter si cela est dans votre champ de compétences, et à escalader au niveau supérieur lorsque cela est nécessaire - Assurer la supervision des applications serveurs clients et internes - Participer au maintien en condition opérationnelle de nos plateformes et l'évolution des services - Être dans une logique d'amélioration continue et de respect de nos exigences de qualité et de délais - Participer aux cycles d'astreintes

Compétences techniques requises : - Configuration DNS (Savoir configurer une zone DNS , CNAME , A , MX etc.) - Bonne connaissance des systèmes d'exploitation (surtout Unix, gestion des droits, Active Directory) - Bonne connaissance système orienté Web (Apache, Nginx, MySql, etc .) - Maîtriser GIT - Maîtriser fonctionnement messagerie (MX, redirection, alias, etc

.) - Outils ticketing - Gestion des accès clients (SSH, SFTP, FTP SQL, etc .) - Gestion administrative (Noms de domaine: registrar, Certificats SSL côté fournisseur) - Certification ITIL est un plus 2-3 ans d'expérience opérationnelle sur ce poste sont nécessaires. Les qualités souhaitées pour ce poste sont : - Un très bon relationnel et communication (orale comme écrite) - Une maîtrise des fondamentaux de la relation client : écoute, respect et réactivité - Une bonne gestion du stress - Un sens du travail d'équipe - Une adaptabilité et un respect de l'application des procédures - Un sens de l'organisation et capacité d'apprentissage - Une rigueur, diplomatie, dynamisme et autonomie Cela vous ressemble...alors n'hésitez pas à postuler ! Le Groupe M6 valorise la diversité, Soyez vous-même, soyez M6 ! Lieu : Lille

Expérience

Expérience exigée de 1 à 3 An(s)



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

[Postuler sur le site de l'entreprise](#)

[Sauvegarder cette offre](#)

L'J LesJeudis

Bonjour.

- annonces

[entreprises](#) [news](#) [tests](#) [offres recommandées](#)

[Se connecter](#) [Déposez CV](#)

- Employeurs

FR

ex. Développeur ou Chef de

ex. Paris 13

Rechercher

[retour à la liste](#)

2020-1302 - Administrateur.trice Système - Odiso H/F posté par Groupe M6

[système web shell communication unix](#)

CDI - temps plein

Lille

[Postuler sur le site de l'entreprise](#)

[Sauvegarder cette offre](#)



Description de l'offre

Métier : Web

Contrat : CDI

Description du poste :

Odiso, marque de M6 Digital Services, est une structure à taille humaine en pleine croissance. Nous proposons des solutions d'hébergement et d'infogérance sur cloud privé et public. Nous intervenons aussi sur des

Nous utilisons des cookies pour nous assurer du bon fonctionnement de notre site, pour personnaliser notre contenu et nos publicités, pour proposer des fonctionnalités disponibles sur les réseaux sociaux et afin d'analyser notre trafic. Nous partageons également des informations, quant à votre navigation sur notre site, avec nos partenaires analytiques, publicitaires et de réseaux sociaux.

Accepter les cookies

Paramètres des cookies

niveau de la Supervision à : - Assurer une supervision réactive et proactive sur les services de la plateforme. - Être garant.e des SLA sur les infrastructures en journée. Au niveau de l'Amélioration continue : - Formalisation et respect des procédures métiers. - Être force de proposition sur l'automatisation des processus, sur l'évolution des services et des offres.

Compétences techniques requises : • Maîtriser GIT • Bonne connaissance des services web (Apache, Nginx, MySql, etc ...) • Utilisation avancée des systèmes Unix • Avoir des compétences en utilisation de shell bash • Comprendre les configurations DNS • L'utilisation de puppet est un plus Les qualités souhaitées pour ce poste : - Très bon relationnel et une bonne communication (orale comme écrite). - Maîtrise des fondamentaux de la relation client : écoute, respect et réactivité. - Bonne gestion du stress. - Sens du travail d'équipe, adaptabilité et respect de l'application des procédures. - Sens de l'organisation et respect des délais. - Rigueur, diplomatie, dynamisme et autonomie. - Avoir envie d'apprendre et d'évoluer. Cela vous ressemble...alors n'hésitez pas à postuler ! Le Groupe M6 valorise la diversité, Soyez vous-même, soyez M6 !

Lieu : Lille

Numéro de référence

2020-1302

Offres similaires

[Administrateur Système et Réseaux Junior H/F Île-de-France - Gentilly Page Personnel](#)

[TECHNICIEN HELP DESK IT \(H/F\) Île-de-France - Paris Experis France](#)

[Support Poste de travail / bureautique NIV 2 et VIP Île-de-France - Paris First Consulting / NextSights](#)

[TECHNICIEN HELP DESK - ISSY Île-de-France - Issy-les-Moulineaux AGILICIO](#)

Recevoir des offres similaires

Merci Vous allez recevoir des offres à l'adresse email

ex. user@email.com

S'inscrire

En cliquant ici, vous recevrez quotidiennement des offres similaires (Système - Paris) .
Vous pourrez vous désabonner à tout moment.



Nos services [S'inscrire](#) [Annonces](#) [Évènements](#) [Tests](#) [Magazine](#)

Candidats [Emploi par région](#) [Emploi par métier](#) [Emploi par technologie](#) [Emploi par type de contrat](#) [Tous les emplois](#) [Fiches métiers informatiques](#)

A propos [Conditions générales d'utilisation](#) [Politique de confidentialité](#) [Suppression de compte](#) [Droit d'accès aux données personnelles](#)

Support [Nous contacter](#)

[Vous êtes recruteur ?](#)

social [Facebook](#) [Twitter](#) [Linkedin](#)

LesJeudis

© 2018 Groupe Les Jeudis

Nous utilisons des cookies pour nous assurer du bon fonctionnement de notre site, pour personnaliser notre contenu et nos publicités, pour proposer des fonctionnalités disponibles sur les réseaux sociaux et afin d'analyser notre trafic. Nous partageons également des informations, quant à votre navigation sur notre site, avec nos partenaires analytiques, publicitaires et de réseaux sociaux.

Accepter les cookies

Paramètres des cookies

[Retour](#)

67

Fleuriste (H/F)

 95 - ERMONT CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Nous cherchons un ou une fleuriste titulaire d'un (CAP fleuriste) pour un contrat CDD temps partiel 25h par semaine merci d'envoyer les CV par email .

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures d'encaissement
- Composition florale
- Encaisser le montant d'une vente
- Réceptionner un produit
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Contrôler l'état de végétaux
- Effectuer l'entretien de végétaux
- Entretien des locaux
- Entretien un espace de vente

Formation

CAP, BEP et équivalents

Fleuriste (H/F)

95 - ERMONT -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 17 janvier 2021 - offre n° 108ZGDX

Nous cherchons un ou une fleuriste titulaire d'un (CAP fleuriste) pour un contrat CDD temps partiel 25h par semaine
merci d'envoyer les CV par email .

 Contrat à durée déterminée - 8 Mois
Contrat travail

 25H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1111,00 Euros à 1230,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Procédures d'encaissement

Composition florale

Encasser le montant d'une vente

Réceptionner un produit

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Contrôler l'état de végétaux

Effectuer l'entretien de végétaux

Entretien des locaux

Entretien un espace de vente

Savoir-être professionnels

Autonomie

Capacité de décision

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents fleuriste

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé



D'autres offres peuvent vous intéresser :



[Retour](#)

ANDROUET

CQP vendeur / vendeuse en fromagerie (H/F)

 75 - PARIS 05 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/se de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP). Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encaissement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique. Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Retirer un produit impropre à la vente
- Entretien d'un espace de vente



CQP vendeur / vendeuse en fromagerie (H/F)

75 - PARIS 05 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108YZFD

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/ve de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP).

Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encaissement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique.

Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1300,00 Euros à 1600,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Retirer un produit impropre à la vente

Entretien d'un espace de vente

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Commerce d'alimentation générale

ENTREPRISE



ANDROUET

ANDROUET

3 à 5 salariés

ANDROUET, Maître fromager depuis 1909, est une maison de marchands de fromages qui concilie exigence et tradition depuis plus de 110 ans. La forte notoriété vient de la diversité des fromages issus des meilleurs terroirs. Cette exigence implique de défendre et d'enrichir un savoir-faire unique dans la sélection des fromages fermiers. ANDROUET compte désormais 13 boutiques à Paris, Stockholm et Londres.



D'autres offres peuvent vous intéresser :



[Retour](#)

ANDROUET
Alternance CQP Vendeur / Vendeuse fromages (H/F)

 75 - PARIS 14 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/se de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP). Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encaissement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique. Profil : Vous êtes dynamique, gourmand et motivé. Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions. Savez vous que 80% des recrutements se font suite à des candidatures spontanées ! Nous serions honorés d'être votre prochain employeur.

Expérience

Débutant accepté



Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service produit adapté à la demande client

Alternance CQP Vendeur / Vendeuse fromages (H/F)

75 - PARIS 14 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108YZJJ

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/ve de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP). Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encaissement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique. Profil : Vous êtes dynamique, gourmand et motivé. Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions. Savez vous que 80% des recrutements se font suite à des candidatures spontanées ! Nous serions honorés d'être votre prochain employeur.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1900,00 Euros à 2400,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien d'un espace de vente

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce d'alimentation générale



ENTREPRISE



ANDROUET

3 à 5 salariés

ANDROUET, Maître fromager depuis 1909, est une maison de marchands de fromages qui concilie exigence et tradition depuis 110 ans. La forte notoriété vient de la diversité des fromages issus des meilleurs terroirs. Cette exigence implique de défendre et d'enrichir un savoir-faire unique dans la sélection des fromages fermiers. ANDROUET compte désormais 13 boutiques à Paris et Stockholm. Chez Androuet, nous sommes conscients de la richesse des talents qui composent nos équipes.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

ANDROUET
CQP vendeur / vendeuse en fromagerie (H/F)

 75 - PARIS 15 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/se de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP). Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encaissement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique. Profil : Vous êtes dynamique, gourmand et motivé. Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions.

Expérience

Débutant accepté



Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Retirer un produit impropre à la vente
- Entretien d'un espace de vente

CQP vendeur / vendeuse en fromagerie (H/F)

75 - PARIS 15 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 17 janvier 2021 - offre n° 108YYZF

Nous recherchons un candidat qui souhaite apprendre le métier de vendeur/se de fromage dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (CQP).

Missions : Apprentissage du métier de fromager. Nous vous accompagnons pour vous transmettre une solide connaissance des fromages, une bonne maîtrise des coupes, des pesées, de l'emballage et de l'encasement. Vous pourrez acquérir un bon argumentaire de vente, développer votre aptitude pour la théâtralisation de la boutique, maîtriser l'hygiène et la tenue générale de la boutique. Vous deviendrez un pro de l'accueil, du conseil et de l'animation en boutique.

Profil : Vous êtes dynamique, gourmand et motivé. Vous souhaitez construire un projet personnel et devenir un professionnel du fromage. Vous êtes attaché au patrimoine gastronomique de la France et à l'identité culturelle de ses régions.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1300,00 Euros à 1600,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Retirer un produit impropre à la vente

Entretien d'un espace de vente

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisés

ENTREPRISE

ANDROUET

3 à 5 salariées

ANDROUET, Maître fromager depuis 1909, est une maison de fromages qui concilie exigence et tradition depuis 110 ans. La forte notoriété vient de la diversité des fromages issus des meilleurs terroirs. Chez Androuet, nous sommes conscients de la richesse des talents qui composent nos équipes. Aussi, nous investissons dans l'épanouissement et le bien-être de nos équipes car nous avons à cœur de faire grandir nos collaborateurs dans leur vie personnelle et professionnelle.



D'autres offres peuvent vous intéresser :



[Retour](#)

Assistant(e) Export Allemand H/F

📍 93 - ST DENIS

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 14/01/21

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - la maîtrise des incoterms - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - la facturation

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant export allemand h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant export allemand h/f

Société : Profile Research

Date de publication : 18/01/2021

Reference de l'offre : PRO039-53459

Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)
Partager l'offre sur :

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- la maîtrise des Incoterms
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- la facturation



Profil recherché

- Première expérience similaire
- Formation commerce International
- Notions d'Allemand
- Maîtrise du pack office

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

Assistant(e) Achats (H/F)

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT ACHATS H/F.
MISSIONS : Rattaché au Directeur des Achats, au sein d'une équipe de 6 collaborateurs, voici vos missions : Assistanat - Comparatif tarifaire - Recherche produit - Préparation de rapport - Aspect réglementaire Gestion des demandes/problèmes - Certificat qualité - Logistique - Prix - Prise en charge sur demande de l'acheteur, suivi et mise à jour du tableau des Non-conformités - Réponse aux différentes demandes en interne - Relation fournisseur

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE
2ANS

72



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant achats"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant achats
 Société : Profile Research
 Date de publication : 19/01/2021
 Référence de l'offre : PRO89-81250
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

 Partager l'offre sur :



L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT ACHATS H/F.

MISSIONS :

Rattaché au Directeur des Achats, au sein d'une équipe de 6 collaborateurs, voici vos missions :
 Assistanat

- Comparatif tarifaire
- Recherche produit
- Préparation de rapport
- Aspect réglementaire
Gestion des demandes/problèmes
- Certificat qualité
- Logistique
- Prix
- Prise en charge sur demande de l'acheteur, suivi et mise à jour du tableau des Non-conformités
- Réponse aux différentes demandes en interne
- Relation fournisseur

[Paramètres cookies](#)

• Confidentialité



- De formation supérieure Bac+2 (minimum), avec une expérience réussie (minimum 2 ans) dans un poste d'assistantat au sein d'un service achat.
- Anglais courant
- Maîtrise des outils bureautiques (Excel (recherche V, tableau croisé dynamique), Powerpoint).

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

ou connectez vous en cliquant ici

72

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Formulaire de réponse à l'offre

Civilité *

Formation**

Domaine d'activité*

Rémunération souhaitée

CV *

Lettre de motivation

[Paramètres cookies](#)

[Retour](#)

Téléconseiller(e) H/F

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons des personnes avec au minimum 1 an d'expérience en téléprospection qui soit motivés, dynamique et ayant le goût du challenge. Les principales missions sont : - Suivi des prospects - Prise des rendez-vous pour les commerciaux - Suivi personnalisé de votre portefeuille clients

Expérience
Débutant accepté

?

73

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Téléconseiller h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Téléconseiller h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO69-59150
Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS
Type de contrat : CDI

[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)Partager l'offre sur :    [Postuler](#)

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons des personnes avec au minimum 1 an d'expérience en téléprospection qui soit motivés, dynamique et ayant le goût du challenge
Les principales missions sont :

- Suivi des prospects
- Prise des rendez-vous pour les commerciaux
- Suivi personnalisé de votre portefeuille clients



Profil recherché

- Expérience similaire appréciée
- Bonne élocution

C'est surtout votre état d'esprit, votre capacité d'adaptation et de travail en équipe ainsi que votre volonté de réussir qui feront la différence

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici[Paramètres cookies](#)[Conditions](#)

[Retour](#)

Assistant(e) Adv Export H/F

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - la maîtrise des incoterms - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - L'établissement des avoirs clients - La gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers) - Le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L)

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Assistant adv export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv export h/f
 Société : Profile Research
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : PRO89-61883
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- la maîtrise des incoterms
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- L'établissement des avoirs clients
- La gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers)
- Le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L)

76

Profil recherché

- Formation commerce International
- Expérience au sein d'un service export
- Anglais courant

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Conseiller(e) Commercial(e) H/F

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

MISSIONS PRINCIPALES Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'après-vente, le conseiller commercial développe par téléphone, auprès des clients qui lui sont nominativement rattachés, la vente et la promotion des services et produits après-vente. Il s'assure de l'établissement et du maintien des contacts avec son portefeuille clients dédié. Il s'occupe également de la mise à jour du Parc, et de la relance. **ACTIVITES DU TITULAIRE GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS** - Gérer un portefeuille de clients à potentiel spécifique - Etablir une relation de conseil privilégiée avec son client : écoute, analyse ses besoins et lui propose des services ou des produits adaptés. - Etablir des devis (chiffrage), rechercher des pièces, saisir les commandes - Gérer les litiges - Contribuer à l'élaboration des offres du Marketing par les remontées d'information clients, ainsi que relayer les actions et promotions du Marketing - Enrichir et maintenir à jour sa base de données contact (changement n° de téléphone, d'interlocuteurs,.) - Faire Remonter les mises à jour de données clients et parcs - Prendre en charge toute forme de réclamation et transmettre au service compétent. - Saisir dans le système d'information dédié les informations recueillies lors du contact téléphonique (besoin client, activité du secteur, concurrence, MAJ, saisi des commandes, .)

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Conseiller commercial h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Conseiller commercial h/f
 Société : Profile Research
 Date de publication : 19/01/2021
 Référence de l'offre : PRO69-59153
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)
Partager l'offre sur :



L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

MISSIONS PRINCIPALES

Dans le cadre de la politique commerciale et marketing de l'après-vente, le conseiller commercial développe par téléphone, auprès des clients qui lui sont nominativement rattachés, la vente et la promotion des services et produits après-vente. Il s'assure de l'établissement et du maintien des contacts avec son portefeuille clients dédié. Il s'occupe également de la mise à jour du Parc, et de la relance.

ACTIVITES DU TITULAIRE

GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS

- Gérer un portefeuille de clients à potentiel spécifique
- Etablir une relation de conseil privilégiée avec son client : écoute, analyse ses besoins et lui propose des services ou des produits adaptés.
- Etablir des devis (chiffrage), rechercher des pièces, saisir les commandes
- Gérer les litiges
- Contribuer à l'élaboration des offres du Marketing par les remontées d'information clients, ainsi que relayer les actions et promotions du Marketing
- Enrichir et maintenir à jour sa base de données contact (changement n° de téléphone, d'interlocuteurs,...)
- Faire Remonter les mises à jour de données clients et parcs
- Prendre en charge toute forme de réclamation et transmettre au service compétent.
- Saisir dans le système d'information dédié les informations recueillies lors du contact téléphonique (besoin client, a secteur, concurrence, MAJ, saisi des commandes, ...)

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)



- Première expérience similaire validée
- Idéalement une formation commerciale ou similaire
- Bonne élocution

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#)

ou connectez vous en cliquant ici

75

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

[Envoyer](#)

Formulaire de réponse à l'offre

Civilité *

Sélectionnez votre civilité

Prénom

Nom

Email

Code Postal

Formation **

Sélectionnez une formation

Domaine d'activité **

Sélectionnez un secteur d'activité

Rémunération souhaitée

Sélectionnez la rémunération souhaitée

CV *

[Choisir un fichier](#)

[Aucun fichier choisi](#)

Lettre de motivation

[Choisir un fichier](#)

[Aucun fichier choisi](#)

[Paramètres cookies](#)

[Retour](#)

Assistant(e) Adv Export H/F

 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Rattaché(e) au Responsable Administration des Ventes Export, au sein d'une équipe de 8 personnes vous devrez assurer la gestion et le suivi des commandes vers leurs filiales étrangères. Vous aurez pour missions de garantir le traitement des tâches administratives liées à cette activité, de l'aspect commercial, à la gestion clients / fournisseurs avec un important volet relatif à l'ensemble des documents exports. Vous aurez notamment en charge : L'élaboration et suivi des offres commerciales, à travers la détermination des délais d'approvisionnement et la détermination de l'incoterm de vente. La gestion des commandes clients et fournisseurs, de la fixation du prix, au suivi des délais et jusqu'à la résolution des litiges. Le contrôle et l'imputation des factures fournisseurs, en s'assurant la mise à jour et suivi de la couverture de change en interface avec les services comptabilité et trésorerie. Dans le cadre de la gestion administrative des documents exports, vous aurez également pour missions : La préparation des dossiers administratifs La gestion et le suivi des crédits documentaires L'établissement des factures et autres documents export (colisage, certificats origine, qualité, conformité.) L'établissement des avoirs clients La gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Elaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers) Le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L) La remise en banque des documents (pli bancaire)



Expérience

Débutant accepté

incohérence X P

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

76

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant adv export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv export h/f

Société : Profile Research

Date de publication : 18/01/2021

Reference de l'offre : PRO69-58930

Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)
Partager l'offre sur :    

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Rattaché(e) au Responsable Administration des Ventes Export, au sein d'une équipe de 8 personnes vous devrez assurer la gestion et le suivi des commandes vers leurs filiales étrangères.

Vous aurez pour missions de garantir le traitement des tâches administratives liées à cette activité, de l'aspect commercial, à la gestion clients / fournisseurs avec un important volet relatif à l'ensemble des documents exports.

Vous aurez notamment en charge :

- L'élaboration et suivi des offres commerciales, à travers la détermination des délais d'approvisionnement et la détermination de l'incoterm de vente.
- La gestion des commandes clients et fournisseurs, de la fixation du prix, au suivi des délais et jusqu'à la résolution des litiges.
- Le contrôle et l'imputation des factures fournisseurs, en s'assurant la mise à jour et suivi de la couverture de change en interface avec les services comptabilité et trésorerie.

Dans le cadre de la gestion administrative des documents exports, vous aurez également pour missions :

[Paramètres cookies](#)

- Cookies



- La gestion et le suivi des crédits documentaires
- L'établissement des factures et autres documents export (collage, certificats origine, qualité, conformité...)
- L'établissement des avoirs clients
- La gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Elaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers)
- Le contrôle des documents export (factures, collage, certificats, draft B/L)
- La remise en banque des documents (pil bancaire)

Profil recherché

De formation de niveau Bac+2 BTS/DUT dans le domaine administratif, vous attestez d'une expérience réussie dans le domaine de l'export.

Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique et parlez anglais.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

[Envoyer](#)

Formulaire de réponse à l'offre

Civilité *

[Sélectionnez votre civilité](#)

Prénom

Nom

Email

Code Postal

Formation *

[Sélectionnez une formation](#)

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

2069

PC
2XP
x x x x x x

Offres étudiées par

Date 12/01

Domaine Vente

Ville / périmètre S Denis

Offres diffusées depuis

- 10 km

N° d'offre	Références Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	Contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôle en contact avec l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou litiges contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutive...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl...on...	Vente de commerce
77	83497	x						x					
78	83552	x						x					
79	83211	x						x					
80	83164	x						x					
81	10261		x										
82	10161		x										
83	91655	x						x					
84	90685	x											
85	10921		x										
86	80306	x											
87	10261												
88	10921												
89	10161		x										
90	10261		x										
91	81518	x	x					x					

515 946

[Retour](#)

Assistant(e) Export H/F

📍 93 - ST DENIS

✉ CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil de **Assistant ADV Export H/F**. Au sein d'un service export composé de 5 personnes et encadré(e) par la Responsable Export, voici vos missions : - L'élaboration des devis et factures proforma - La gestion des commandes export (de la saisie jusqu'à la facturation) - L'élaboration des documents d'expédition et le suivi de la livraison avec nos transitaires - La gestion et le suivi des paiements.

Expérience

Débutant accepté

incohérence XD

77



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Assistant export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant export h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO060-71002
Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - SAINT DENIS
Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :    

[Postuler](#)

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil de Assistant ADV Export H/F.

Au sein d'un service export composé de 5 personnes et encadré(e) par la Responsable Export, voici vos missions :

- L'élaboration des devis et factures proforma
- La gestion des commandes export (de la saisie jusqu'à la facturation)
- L'élaboration des documents d'expédition et le suivi de la livraison avec nos transitaires
- La gestion et le suivi des paiements.

Profil recherché

- ~~Formation commerce international~~
- ~~Première expérience validée~~ → incohérence exp
- Anglais courant



Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Assistant(e) Export H/F

📍 92 - VILLENEUVE LA GARENNE

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - la maîtrise des incoterms - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - la facturation

Expérience

Débutant accepté

78

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Assistant export h/f"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant export h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO049-56532
Localisation : Ile-de-France : Hauts-de-Seine - VILLENEUVE-LA-GARENNE
Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :    

[Postuler](#)

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- la maîtrise des incoterms
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- la facturation

Profil recherché

- Première expérience similaire → incohérence xp
- Formation commerce international
- Anglais courant
- Maîtrise du pack office



Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

Assistant(e) Adv Export H/F

📍 92 - VILLENEUVE LA GARENNE

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil de Assistant ADV Export H/F. Au sein d'un service export composé de 5 personnes et encadré(e) par la Responsable Export, voici vos missions : - L'élaboration des devis et factures proforma - La gestion des commandes export (de la saisie jusqu'à la facturation) - L'élaboration des documents d'expédition et le suivi de la livraison avec nos transitaires - La gestion et le suivi des paiements.

Expérience

Débutant accepté

incohérence XP

79



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant adv export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv export h/f

Société : Profile Research

Date de publication : 18/01/2021

Reference de l'offre : PRO60-71001

Localisation : Ile-de-France : Hauts-de-Seine - VILLENEUVE-LA-GARENNE

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)
Partager l'offre sur :

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil de Assistant ADV Export H/F.

Au sein d'un service export composé de 5 personnes et encadré(e) par la Responsable Export, voici vos missions :

- L'élaboration des devis et factures proforma
- La gestion des commandes export (de la saisie jusqu'à la facturation)
- L'élaboration des documents d'expédition et le suivi de la livraison avec nos transitaires
- La gestion et le suivi des paiements.

Profil recherché

- Formation commerce International
- Première expérience validée
- Anglais courant



Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

 ou connectez vous en cliquant ici

[Paramètres cookies](#)
[Conditions](#)

[Retour](#)

Chef de Secteur Commerce H/F - VILLETANEUSE - Magasins

 93 - VILLETANEUSE CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 13/01/21

Filiale du groupe Kingfisher - leader européen et n°3 mondial des distributeurs de bricolage et d'aménagement de la maison - Brico Dépôt développe un concept de magasins dépôts. Pratiques et fonctionnels, ceux-ci proposent à leurs clients, professionnels et particuliers, des prix bas et une offre produits basée sur des stocks importants. Aujourd'hui, 3ème acteur du bricolage sur le marché français avec plus de 120 magasins, l'enseigne rassemble plus de 7 500 collaborateurs. Votre Mission : En relation au quotidien avec nos clients et en proximité avec vos équipes, vous animez votre secteur au rythme de notre dynamique commerciale ! Membre du Comité de Direction du dépôt, Femme, Homme de terrain, vous développez votre secteur Construction, Aménagement ou Technique en mettant en œuvre le concept commercial Brico Dépôt. Manager, vous assurez le développement de vos équipes et les fédérez autour d'objectifs communs afin d'assurer la croissance de votre secteur en chiffre d'affaire et en trafic clients. Gestionnaire avisé, vous suivez les stocks, définissez les prix de vente, développez le chiffre d'affaire et la marge et participez aux choix des arrivages produits.

Expérience

Débutant accepté





Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Chef de secteur commerce h/f - villetaneuse - magasins"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Chef de secteur commerce h/f - villetaneuse - magasins
 Société : BRICO DEPOT
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : J3Q5CR6206N5WRD8B3G
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - VILLETANEUSE
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres BRICO DEPOT](#)

Partager l'offre sur :

L'entreprise

Filiale du groupe Kingfisher - leader européen et n°3 mondial des distributeurs de bricolage et d'aménagement de la maison - Brico Dépôt développe un concept de magasins dépôts. Pratiques et fonctionnels, ceux-ci proposent à leurs clients, professionnels et particuliers, des prix bas et une offre produits basée sur des stocks importants. Aujourd'hui, 3ème acteur du bricolage sur le marché français avec 121 magasins, l'enseigne rassemble plus de 7500 collaborateurs.

Description de l'offre

Filiale du groupe Kingfisher - leader européen et n°3 mondial des distributeurs de bricolage et d'aménagement de la maison - Brico Dépôt développe un concept de magasins dépôts. Pratiques et fonctionnels, ceux-ci proposent à leurs clients, professionnels et particuliers, des prix bas et une offre produits basée sur des stocks importants. Aujourd'hui, 3ème acteur du bricolage sur le marché français avec plus de 120 magasins, l'enseigne rassemble plus de 7 500 collaborateurs.

Votre Mission :

En relation au quotidien avec nos clients et en proximité avec vos équipes, vous animez votre secteur au rythme de notre dynamique commerciale !

Membre du Comité de Direction du dépôt, Femme, Homme de terrain, vous développez votre secteur Construction, Aménagement ou Technique en mettant en œuvre le concept commercial Brico Dépôt.

Manager, vous assurez le développement de vos équipes et les fédérez autour d'objectifs communs afin d'assurer la croissance de votre secteur en chiffre d'affaire et en trafic clients.

Gestionnaire avisé, vous suivez les stocks, définissez les prix de vente, développez le chiffre d'affaire et la marge et participez aux choix des arrivages produits...

Profil recherché

80
incohérence XP
 Vous avez une expérience réussie d'au moins cinq ans dans un poste équivalent, idéalement dans le domaine de la GSB ou de la GSA.

Les atouts pour réussir ... ? Le sens du commerce, une forte sensibilité client, le goût du challenge, des relations simples et directes avec nos clients et vos équipes.

Une mobilité géographique sur une dizaine de dépôts est requise.

Brico Dépôt s'engage à recruter dans le respect de l'égalité des chances.

[Paramètres cookies](#)

- Confidentialité

[Retour](#)**TOP DRIVE****Vendeur (se) automobiles en contrat d'apprentissage (H/F)** 93 - EPINAY SUR SEINE CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 08/01/21

Nous recherchons un(e) vendeur(se) automobiles en contrat d'apprentissage (pour formation niveau Bac + 2) Vos missions: -présenter les caractéristiques d'un modèle -conseiller un client -présenter une offre commerciale et son financement -définir les modalités d'une vente avec un client -suivre le traitement d'une commande client

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Suivre le traitement d'une commande client
- Présenter une offre commerciale et son financement
- Définir les modalités d'une vente avec un client
- Présenter les caractéristiques d'un modèle
- Conseiller un client

Formation

Bac ou équivalent



Vendeur (se) automobiles en contrat d'apprentissage (H/F)

93 - EPINAY SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109CGKY

Nous recherchons un(e) vendeur(se) automobiles en contrat d'apprentissage (pour formation niveau Bac + 2)

Vos missions:

- présenter les caractéristiques d'un modèle
- conseiller un client
- présenter une offre commerciale et son financement
- définir les modalités d'une vente avec un client
- suivre le traitement d'une commande client

 Contrat à durée déterminée - 24 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : convention contrat
apprentissage
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Suivre le traitement d'une commande client

Présenter une offre commerciale et son financement

Définir les modalités d'une vente avec un client

Présenter les caractéristiques d'un modèle

Conseiller un client

Savoir-être professionnels

Force de proposition

Réactivité

Sens de la communication

Formation

Bac ou équivalent

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers

ENTREPRISE

TOP DRIVE

0 salarié

TOP DRIVE



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

AMB

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 18 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 14/01/21

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance. Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5). Formation 6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente Début de contrat: fin Décembre Missions Accueil client Vente et conseil client Faire vivre aux clients une expérience positive Valorisation des produits Profil Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe Dynamique, autonome, rigoureux et organisé Vous bénéficierez : D'une formation rémunérée selon un % du SMIC D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent D'une certification pour valoriser vos acquis Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Réceptionner un produit



- Vérifier la conformité de la livraison
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Formation

3ème achevée ou Brevet

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies



PLAN DU SITE

Accueil

<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/109JGVH>

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 18 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109JGVH

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance.

Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5).

Formation

6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation

Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente

Début de contrat: fin Décembre

 Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,03 Euros sur 12 mois

Missions

Accueil client

Vente et conseil client

Faire vivre aux clients une expérience positive

Valorisation des produits

Profil

Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe
Dynamique, autonome, rigoureux et organisé

Vous bénéficierez :

D'une formation rémunérée selon un % du SMIC

D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise

D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent

D'une certification pour valoriser vos acquis

Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Réceptionner un produit

Vérifier la conformité de la livraison

Contrôler le ballage et l'étiquetage des produits en rayon

Réaliser le ballage et l'étiquetage des produits en rayon

Savoir-être professionnels

Gestion du stress

Travail en équipe

Autonomie

Formation

3ème achevée ou Brevet



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

82

ENTREPRISE

[Retour](#)

83

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 18 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

83

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Lynx Rh Paris Ouest

Relation commerciale grands comptes et entreprises

 92 - CLICHY

 CDI

 Temps plein

[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 06/01/21



Description du poste : **ALERTE RECRUTEMENT CDI - Assistant commercial grands comptes (h/f) ! Lynx RH PARIS Ouest, cabinet de recrutement en CDI, CDD, et intérim, recrute en interne un personne qui a de l'expérience dans l'intérim indispensable, le poste est disponible immédiatement. Au sein de la Direction Commerciale, vous accompagnez l'équipe Grands Comptes, dans la gestion administrative de leurs activités. Vos missions * La rédaction de nos réponses à appel d'offres principalement pour la partie administrative et vous s'appuyant sur nos services internes. * Rédaction des fiches de synthèse des contrats signés dernièrement et intégration dans notre extranet et Salesforce. * La réalisation et l'envoi des reporting à nos clients grands comptes (mensuels, trimestriels, semestriels) ainsi que les « business review » présentés sur le terrain aux opérationnels par notre équipe Grand compte. * En support, vous êtes le point d'entrée des demandes de notre réseau d'agences sur le périmètre Grand comptes. * Vous prenez en charge l'ensemble des besoins, réclamations clients, informations facturations, extraction des échues. en faisant le lien avec nos différents services (juridique, Comptabilité, finance.) * Calcul des RFA en validant la véracité des montants avec notre service finance et le Kam du compte. * Suivi et relance des Echues sur les grands comptes du groupe.**

Description du profil : Pré-requis * Connaissances techniques requises :
 Expérience d'au minimum 2 ans au sein d'un service grand comptes dans le secteur de l'intérim. * Spécificités de l'intérim, pack office dont spécifiquement

Excel et power point. * Bonne capacité à s'adapter à des outils digitaux. Profil recherché * Savoir-faire : Gestion administrative, Bonne capacité rédactionnelle * Savoir-être : polyvalence ; dynamisme ; rigueur. * Formation et diplôme requis :

Bac +2 à bac 5 Informations complémentaires Type de contrat : CDI Temps de travail : Temps plein
Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

→ incohérence xp

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies



Ingénieur commercial

Clichy

Rechercher

Offres d'emploi

Clichy

Ingénieur commercial

Assistant commercial grands comptes

Emploi assistant commercial grands comptes (h/f)

Référence : **26024482**
 Publiée le : **09/01/2021**
 Lieu : **Clichy (92)**
 Profil recruteur : **Lynx RH**
 Contrat : **CDI**
 Salaire : **n.c**


[Postuler](#)
[Créer votre Alerte Emploi](#)

Recevez toutes les nouvelles offres :
Ingénieur commercial - Clichy

[Créer](#)
[Toutes les offres d'emploi](#)

Commercial

- Agent commercial
- Assistant commercial
- Chargé de clientèle
- Commercial export
- Commercial sédentaire
- Commercial terrain
- Conseiller client
- Ingénieur commercial
- Manager commercial
- Technico-commercial
- Téléconseiller

Emploi par lieu

- Hauts de Seine
- Clichy**
- Courbevoie
- Nanterre
- Boulogne Billancourt
- Gennevilliers
- Issy les Moulineaux

[Voir plus](#)

Description du poste :

ALERTE RECRUTEMENT CDI - Assistant commercial grands comptes (h/f) !

Lynx RH PARIS Ouest, cabinet de recrutement en CDI, CDD, et Intérim, recrute en interne une personne qui a de l'expérience dans l'intérim indispensable, le poste est disponible immédiatement.

Au sein de la Direction Commerciale, vous accompagnez l'équipe Grands Comptes, dans la gestion administrative de leurs activités.

Vos missions

- La rédaction de nos réponses à appel d'offres principalement pour la partie administrative et vous appuyant sur nos services internes.
- Rédaction des fiches de synthèse des contrats signés dernièrement et intégration dans notre extranet et Salesforce.
- La réalisation et l'envoi des reporting à nos clients grands comptes (mensuels, trimestriels, semestriels) ainsi que les « business review » présentés sur le terrain aux opérationnels par notre équipe Grand compte.
- En support, vous êtes le point d'entrée des demandes de notre réseau d'agences sur le périmètre Grand comptes.
- Vous prenez en charge l'ensemble des besoins, réclamations clients, Informations facturations, extraction des échues... en faisant le lien avec nos différents services (Juridique, Comptabilité, finance...)
- Calcul des RFA en validant la véracité des montants avec notre service finance et le Kam du compte.
- Suivi et relance des Echues sur les grands comptes du groupe.

Pré-requis

- Connaissances techniques requises : Expérience d'au minimum 2 ans au sein d'un service grand comptes dans le secteur de l'intérim.
- Spécificités de l'intérim, pack office dont spécifiquement Excel et power point.
- Bonne capacité à s'adapter à des outils digitaux.

Profil recherché

Faites-vous contacter
 par les recruteurs



252 827
 offres d'emploi
 partout en France

[Déposez votre CV](#)

- Savoir-faire : Gestion administrative, Bonne capacité rédactionnelle
- Savoir-être : polyvalence ; dynamisme ; rigueur.
- Formation et diplôme requis : Bac +2 à bac 5

Informations complémentaires

Type de contrat : CDI

Temps de travail : Temps plein

Salaire : Négociable selon profil

Postuler à cette offre MAINTENANT

Assistant commercial grands comptes (h/f)



Postuler



Partagez !

Partager : Imprimer | Signaler une anomalie



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle :



[Retour](#)

STAR BEAUTY Prothésiste onguilaire

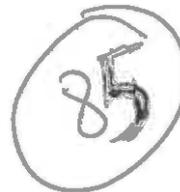
 93 - LE BOURGET CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 11/01/21

Nous recherchons pour accroître l'équipe une Manucure / Prothésiste onguilaire qualifié(e) H/F. Les qualifications recherchées de manière plus précise : - Manucure soignée avec coupe des cuticules à la pince, - Mise en beauté des pieds identique , utilisation du soin calluspeeling, - Pose de vernis classique et vernis semi permanent Horaire: 14h- 19h Du Lundi au Samedi. Repos les Dimanches et Mercredis

Expérience

1 an



Savoirs et savoir-faire

- Cosmétique
- Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretenir un poste de travail
- Entretenir un outil ou matériel

Formation

CAP, BEP et équivalents

Prothésiste ongulaire

93 - LE BOURGET -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 janvier 2021 - offre n° 109DTV8

Nous recherchons pour accroître l'équipe une Manucure / Prothésiste ongulaire qualifié(e) H/F.

Les qualifications recherchées de manière plus précise :

- Manucure soignée avec coupe des cuticules à la pince,
- Mise en beauté des pieds identique , utilisation du soin calluspeeling,
- Pose de vernis classique et vernis semi permanent

Horaires: 14h- 19h

Du Lundi au Samedi. Repos les Dimanches et Mercredis

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 30H Travail le samedi

 Salaire : Horaire de 10,25 Euro

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Cosmétique

Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien un poste de travail

Entretien un outil ou matériel

Savoir-être professionnels

Sens de la communication

Autonomie

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents soin ongle 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure



ENTREPRISE

STAR BEAUTY

0 salarié



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Groupe Fed
Responsable adjoint/e de magasin (H/F)

 92 - ASNIERES SUR SEINE CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 03/12/20

Attiré(e) par le management, le commerce et le service client ? Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour son client, enseigne de distribution spécialisée, son/sa Responsable Adjoint/e de magasin (H/F) près d'Asnières-sur-Seine (92). Pour diriger notre équipe de vente, nous sommes à la recherche d'un(e) Responsable Adjoint(e) de magasin avec une appétence pour le management et la vente assistée. Vous aurez les responsabilités suivantes : - Manager une équipe de 6 personnes, où l'on prend soin les uns des autres. - Motiver et coordonner votre équipe (planning du personnel, répartition des tâches...). - Analyser les promotions, résultats de vente et les actions commerciales qui peuvent améliorer les performances de votre magasin. - Développer l'accueil et le conseil client auprès des équipes. - Aider les clients à la caisse de façon efficace et rapide. - Etre responsable de la bonne mise en place merchandising dans votre magasin. - Gérer les stocks et les commandes. - Etre garant(e) de la réserve et des locaux.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▼[Emplois par région](#) ▼[Services / Conseils](#) ▼[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Responsable adjoint/e de magasin \(h/f\)](#)

Responsable adjoint/e de magasin (H/F)

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34101459
Date de dépôt : 23/11/2020
Entreprise : Groupe Fed



Descriptif

Description : Attiré(e) par le management, le commerce et le service client ?

Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour son client, enseigne de distribution spécialisée, son/sa Responsable Adjoint/e de magasin (H/F) près d'Asnières-sur-Seine (92).

Pour diriger notre équipe de vente, nous sommes à la recherche d'un(e) Responsable Adjoint(e) de magasin avec une appétence pour le management et la vente assistée.

Vous aurez les responsabilités suivantes :

- Manager une équipe de 6 personnes, où l'on prend soin les uns des autres.
- Motiver et coordonner votre équipe (planning du personnel, répartition des tâches...).
- Analyser les promotions, résultats de vente et les actions commerciales qui peuvent améliorer les performances de votre magasin.
- Développer l'accueil et le conseil client auprès des équipes.

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

- Etre garant(e) de la réserve et des locaux.

Profil recherché

Profil recherché : Vous avez déjà une expérience réussie dans le commerce de détails?

Vous êtes exigeant quant au service client ?

Vous savez manager et travailler en équipe ?

Cette offre est fait pour vous !

Contrat: CDI

Démarrage: dès que possible (dépendamment de la réouverture des magasins)

Localisation: près d'Asnières-sur-Seine

Rémunération: 1850€x12, 22ke brut annuel + avantages entreprises

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - Asnières-sur-Seine

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 18/01/2021

Entreprise

Nom de l'entreprise : Groupe Fed

Site Web : <http://www.groupefed.fr>

Agence : Fed Business

Postuler en ligne à cette offre



Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, pensez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email, facebook ou twitter :

Partager par email

Partager sur facebook

Partager sur twitter

Offres similaires

NOVA

Commercial btp

Tanguedoc-Roussillon -

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. En Savoir Plus J'accepte

[Retour](#)

BOULANGERIE DE MARIE BLACHERE Boulangier / Boulangère (H/F)

 95 - GROSLAY CDI Temps plein

87

[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 08/12/20

Le boulanger a pour mission de réaliser la fabrication des produits mis en vente. Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité des produits mis en vente dans le respect des recettes et garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable Production. Le poste est ouvert aux personnes en situation de handicap. Poste à pourvoir dès que possible.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Boulage des pâtons
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse
- Conduire une fermentation
- Diviser la masse de pâte en pâtons
- Bouler et effectuer la tourne ou le façonnage des pâtons

Formation

CAP, BEP et équivalents

Boulangier / Boulangère (H/F)

95 - GROSLAY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 17 janvier 2021 - offre n° 108GFSQ

Le boulanger a pour mission de réaliser la fabrication des produits mis en vente. Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité des produits mis en vente dans le respect des recettes et garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable Production.

Le poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Poste à pourvoir dès que possible.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Travail le samedi

 Salaire : Mensuel de 1554,62 Euros sur 12 mois
Mutuelle
CE

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

87

Savoirs et savoir-faire

Boulage des pâtons

Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse

Conduire une fermentation

Diviser la masse de pâte en pâtons

Bouler et effectuer la tourne ou le façonnage des pâtons

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents boulangerie - boulangerie ou restauration

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

ENTREPRISE



BOULANGERIE DE MARIE BLACHÈRE

20 à 49 salariées

Depuis les débuts de l'entreprise familiale en 1985, le groupe Blachère s'est développé en conservant la même volonté : faire partager sa passion des produits frais, à ses équipes et à ses clients. C'est avec cette même passion et un savoir-faire authentique que les boulangeries Marie Blachère continuent de faire rayonner ces valeurs, au travers d'un concept de marché qui chaque jour, à su séduire de nouveaux clients depuis 2004.

[Retour](#)

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 17 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/01/21

Travailler au sein d'un supermarché, en caisse et/ou en rayon. En rayon, le poste consiste à gérer l'intégralité d'un rayon c'est à dire placer les marchandises sur les étagères, gérer sa réserve, passer les commandes, gérer les dates de péremption, nettoyer et parfaire son rayon, suivre son assortiment, participer aux comptages et inventaires, accueillir les clients etc

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Réceptionner un produit
- Vérifier la conformité de la livraison
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon



Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 17 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109BXDT

Travailler au sein d'un supermarché, en caisse et/ou en rayon.

En rayon, le poste consiste à gérer l'intégralité d'un rayon c'est à dire placer les marchandises sur les étagères, gérer sa réserve, passer les commandes, gérer les dates de péremption, nettoyer et parfaire son rayon, suivre son assortiment, participer aux comptages et inventaires, accueillir les clients etc

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 36H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1600,00 Euroe sur 13 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente 

Réceptionner un produit 

Vérifier la conformité de la livraison 

Contrôler le ballage et l'étiquetage des produits en rayon 

Réaliser le ballage et l'étiquetage des produits en rayon 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Supermarchés



D'autres offres peuvent vous intéresser :



Employé / Employée de libre-service CHATILLON 92 (H/F)

ALL TECHNICS COMMUNICATION - 92 - CHATILLON

SECTEUR GRANDE DISTRIBUTION ,Recherche employe(e) libre service en Contrat de Professionnalisation de 7 Mois (28 heures en entreprise + 7 heures au centre de formation). Vous serez encadré(e) par un...
CDD - Temps plein

Publié il y a 6 jours

[Retour](#)**OC FINANCIAL****Vendeur / Vendeuse en petit électroménager 75 (H/F)** 75 - PARIS 17 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 22/12/20

OPTIMARK, spécialisé dans l'animation commerciale, recrute pour le compte de son client, spécialiste de l'électroménager high-tech, un Animateur Démonstrateur H/F spécialisé(e) en aspirateur-robot. Vos missions : -Accueillir la clientèle -Représenter la marque -Conseiller la clientèle sur les produits représentés -Effectuer des démonstrations

Votre Profil : Vous justifiez d'une expérience similaire réussie sur la vente de petit électroménager Vous avez déjà travaillé en GSS Vos atouts : sens commercial, autonomie, goût du challenge, excellente présentation. 1 Poste à pourvoir à Paris 17 les: 20/21/22/23 janvier

Salaire : SMIC horaire brut + prime sur vente+ 0,245€ /km + panier repas+10% CP + 10% précarité.

Expérience

1 an

89

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de vente
- Techniques de mise en rayon
- Réaliser la mise en rayon
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client

Vendeur / Vendeuse en petit électroménager 75 (H/F)

75 - PARIS 17 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2021 - offre n° 108RPDH

OPTIMARK, spécialisé dans l'animation commerciale, recrute pour le compte de son client, spécialiste de l'électroménager high-tech, un Animateur Démonstrateur H/F spécialisé(e) en aspirateur-robot.

Vos missions :

- Accueillir la clientèle
- Représenter la marque
- Conseiller la clientèle sur les produits représentés
- Effectuer des démonstrations

Votre Profil :

Vous justifiez d'une expérience similaire réussie sur la vente de petit électroménager

Vous avez déjà travaillé en GSS

Vos atouts : sens commercial, autonomie, goût du challenge, excellente présentation.

1 Poste à pourvoir à Paris 17 les: 20/21/22/23 Janvier

Salaire :

SMIC horaire brut + prime sur vente+ 0,245€ /km + panier repas+10% CP + 10% précarité.

 Contrat à durée déterminée - 4 Jour(s)
Contrat travail

 28H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,15 Euro à 11,00 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Techniques de vente

Techniques de mise en rayon

Réaliser la mise en rayon

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Savoir-être professionnels

Force de proposition

Sens de la communication

Autonomie

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux

89

ENTREPRISE

OC FINANCIAL

20 à 49 salariés

[Retour](#)

K PAR K

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F) 75 - PARIS 17 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/12/20

Fonction : Commercial Magasin secteur de Paris 17ème arrondissement CDI temps plein- Salaire : non plafonné Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes Vos avantages sociaux : Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants Passionné(e) par la relation client, ambitieux(se) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

75 - PARIS 17 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 108DMXF Offre avec peu de candidats

Fonction : Commercial

Magasin secteur de Paris 17ème arrondissement

CDI temps plein-

Salaires : non plafonné

Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes

Vos avantages sociaux : Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2500,00 Euros à 4100,00 Euros sur 12 mois

Passionné(e) par la relation client, ambitieux(ue) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat 

Établir un devis 

Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Vente à domicile
- Candidatures en cours : 2

ENTREPRISE

K PAR K

0 salarié



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 19 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

91

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

2021

Offres étudiées par

Ville / périmètre **Denis**

Domaine **Verke**

Date **18/01**

Offres diffusées depuis

— **10 km**

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	L'offre n'existe plus, ou bien morte	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôle en contact avec l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou info contradictoire	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doubton, tripleton, quadruplet...	Vente de commerce
92	1010170													
93	1086207		X											
94	1056226													
95	1096259													
96	1056215													
97	99367	X												
98	98065	X												
99	1096215		X											
100	922695	X												
101	98642	X												
102	926040	X												
103	906039	X												
104	9061005	X												
105	9108157	X												
106	886969	X												

PB
EXP

X
X
X
X
X
X
X

[Retour](#)

Boucher / Bouchère (H/F)

 92 - BOIS COLOMBES CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 19/12/20

- Sélectionner les viandes, assurer leur transformation (désossage, dégraissage, découpe, etc.) et leur conservation - Assurer la présentation marchande des produits (mise en scène, clarté des prix et de l'information, etc.) en respectant la qualité et de la fraîcheur des produits - Préparer les commandes clients : toutes préparations bouchères - Veiller au respect des procédures et règles d'hygiène et de qualité (vérification des livraisons, suivi de la maturation des produits, etc.) - Assurer l'accueil, le conseil et la vente auprès des clients - Cuisiner et préparer les produits dans le respect horaires 8h-12h 17h-20h

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de désossage
- Techniques de parage des viandes
- Boucherie
- Découper de la viande
- Détailler des pièces de viande



Formation

CAP, BEP et équivalents

Boucher / Bouchère (H/F)

92 - BOIS COLOMBES -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108QJGM

- Sélectionner les viandes, assurer leur transformation (désossage, dégraissage, découpe, etc.) et leur conservation
 - Assurer la présentation marchande des produits (mise en scène, clarté des prix et de l'information, etc.) en respectant la qualité et de la fraîcheur des produits
 - Préparer les commandes clients : toutes préparations bouchères
 - Veiller au respect des procédures et règles d'hygiène et de qualité (vérification des livraisons, suivi de la maturation des produits, etc.)
 - Assurer l'accueil, le conseil et la vente auprès des clients
 - Cuisiner et préparer les produits dans le respect
- horaires 8h-12h 17h-20h

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1555,00 Euros à 1700,00 Euros sur 12 mois
Mutuelle

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Techniques de désossage 

Techniques de parage des viandes 

Boucherie 

Découper de la viande 

Détailer des pièces de viande 

Savoir-être professionnels

Curiosité

Autonomie

Rigueur

Formation

CAP, BEP et équivalents boucherie - cap souhaité non exigé

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé



D'autres offres peuvent vous intéresser :



[Retour](#)

centre médical
Assistant Médical +épilation laser (H/F)

 95 - ST GRATIEN CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/12/20

Sous le contrôle du médecin, vous procédez à l'épilation laser des client(e)s et êtes responsable des autres soins proposés par le cabinet (cryolipolyse, etc...). Vous êtes également amené à renseigner les client(e)s et à assurer occasionnellement quelques tâches administratives annexes... Le savoir-être est indispensable et une connaissance des techniques de peeling et needling seraient un plus. Possibilité de recrutement dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Connaissances appréciées : CANDELA et CYNOSURE



Assistant Médical +épilation laser (H/F)

95 - ST GRATIEN -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2021 - offre n° 108FLVT

Sous le contrôle du médecin, vous procédez à l'épilation laser des client(e)s et êtes responsable des autres soins proposés par le cabinet (cryolipolyse, etc...).

Vous êtes également amené à renseigner les client(e)s et à assurer occasionnellement quelques tâches administratives annexes...

Le savoir-être est indispensable et une connaissance des techniques de peeling et needling seraient un plus.

Possibilité de recrutement dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Salaire négociable selon profil
Autre

 Déplacements : Jamais

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoir et savoir-faire

Connaissances appréciées : CANDELA et CYNOSURE



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Activité des médecins généralistes

ENTREPRISE

centre médical

1 ou 2 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

BE YOU ELEGANCE - 78 - MONTIGNY LE BRETONNEUX

Vous réaliserez l'épilation au fil, pose de henné, massage ayurvédiques.

Travail du mardi au samedi, horaires variables.

CDI - Temps plein

Publié il y a 28 jours

[Retour](#)

94

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)

Conseiller(e) Clientèle luxe -Espagnol-Anglais-Français (H/F) 92 - LEVALLOIS PERRET CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, emails, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement. Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe. Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et garantissez une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Enregistrer les données d'une commande
- Réaliser un suivi d'appel
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Conseiller(e) Clientèle luxe -Espagnol-Anglais-Français (H/F)

92 - LEVALLOIS PERRET - Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109KZZG

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, emails, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement. Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe. Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et garanzissez une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1700,00 Euros sur 12 mois
Primes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans



94

Savoirs et savoir-faire

Enregistrer les données d'une commande

Réaliser un suivi d'appel

Conseiller un client

Présenter ou Identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Langues

Anglais



Espagnol



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Activité de centres d'appels

ENTREPRISE

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)



50 à 99 salariés



<http://www.approche-sur-mesure.fr>

Approche Sur Mesure (ASM) est un centre de service à la clientèle basé en France et dédié à l'industrie du luxe. L'activité principale d'ASM est la gestion externalisée du service client dans son ensemble pour les marques de luxe et premium dans le monde entier.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)

Conseiller(e) Clientèle luxe -Néerlandais-Anglais-Français (H/F) 92 - LEVALLOIS PERRET CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, emails, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement. Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe. Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et garantisiez une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Enregistrer les données d'une commande
- Réaliser un suivi d'appel
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Conseiller(e) Clientèle luxe - Néerlandais-Anglais-Français (H/F)

92 - LEVALLOIS PERRET -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109KZSG

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, email, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement. Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe. Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et gardez une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1650 Euros à 2200 Euros sur 12 mois
Primes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans 

Savoirs et savoir-faire

Enregistrer les données d'une commande

Réaliser un suivi d'appel

Conseiller un client

Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Langues

Néerlandais 

Anglais 



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Activités de centres d'appels

ENTREPRISE

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)



50 à 99 salariées



<http://www.approche-sur-mesure.fr>

Approche Sur Mesure (ASM) est un centre de service à la clientèle basé en France et dédié à l'industrie du luxe. L'activité principale d'ASM est la gestion externalisée du service client dans son ensemble pour les marques de luxe et premium dans le monde entier.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

96

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)

Conseiller(e) Clientèle luxe -Italien-Anglais-Français (H/F) 92 - LEVALLOIS PERRET CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, emails, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement. Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe. Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et garantes une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Enregistrer les données d'une commande
- Réaliser un suivi d'appel
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Conseiller(e) Clientèle luxe -Italien-Anglais-Français (H/F)

92 - LEVALLOIS PERRET -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109KZJS

Nous sommes un service client externalisé pour des marques de luxe. Nous gérons la relation client par téléphone, emails, chat, click to call, e-commerce et réseaux sociaux, pour nos clients marques de luxe internationales, nous sommes présents mondialement.

Dans le cadre de la réorganisation d'un service, vous êtes sous l'autorité d'un responsable de marques, le poste proposé implique que vous êtes le contact privilégié pour toute la clientèle européenne de prestigieuses marques et de maisons de luxe.

Vous agissez en tant qu'ambassadeurs/ambassadrices de ces marques et gardez une expérience client unique en personnalisant vos réponses.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1650,00 Euros à 1930,00 Euros sur 12 mois
Primes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans



Savoirs et savoir-faire

Enregistrer les données d'une commande

Réaliser un suivi d'appel

Conseiller un client

Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Langues

Anglais



Italien



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Activités de centres d'appels

ENTREPRISE

APPROCHE SUR MESURE (A.S.M.)



50 à 99 salariés



<http://www.approche-sur-mesure.fr>

Approche Sur Mesure (ASM) est un centre de service à la clientèle basé en France et dédié à l'industrie du luxe. L'activité principale d'ASM est la gestion externalisée du service client dans son ensemble pour les marques de luxe et premium dans le monde entier.

D'autres offres peuvent vous intéresser :



#1jeune1solution

Retour

97

DIRECTEUR DES VENTES (H/F)

📍 92 - LEVALLOIS PERRET

📁 CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Careerbuilder

Postuler sur Jobintree

Publié le 14/01/21

Recherche: **DIRECTEUR DES VENTES (H/F) ID2 by Tibco**, le talent au cœur des infrastructures ! ESN spécialisée dans le domaine des Infrastructures depuis 30 ans, ID2 a rejoint le groupe Tibco en juin 2020. Et c'est une vraie chance pour nous, et pour vous, de bénéficier de la force d'un grand groupe avec la proximité d'une entreprise à taille humaine. Fondée en 1985, Tibco représente 1600 Tib's (collaborateurs) qui mettent tout en œuvre afin de garantir un monde numérique durable en prenant soin de l'économie, de l'humain et de la planète. Partageant des valeurs communes et des expertises complémentaires, nous nous engageons ainsi auprès de nos clients en les accompagnant dans leur transformation digitale. La valorisation de nos talents est notre objectif. Car nous sommes intimement convaincus qu'une qualité de service sans faille passe par une bonne gestion des compétences à travers un suivi personnalisé. Vous évoluez à votre rythme, vous vous certifiez, vous grandissez. Et nous gra...

Expérience
Débutant accepté

→ incohérence xp

[Candidature simplifiée](#)[Sauvegarder cette offre](#)**LesJeudis**

Bonjour.

- [annonces](#)

[entreprises](#) [news](#) [tests](#) [offres recommandées](#)[Se connecter](#) [Déposez CV](#)

- [Employeurs](#)
 - [Connexion recruteurs](#)
 - [Employeurs](#)
 - [Trouvez des CVs](#)
 - [Postez des offres](#)



FR

ex. Développeur ou Chef de

ex. Paris 13

[Rechercher](#)[retour à la liste](#)

Directeur des Ventes H/F posté par ID2

[tibco si outils](#)

CDI - temps plein

Levallois-Perret

NC

[Candidature simplifiée](#)[Sauvegarder cette offre](#)[Découvrir cette entreprise](#)

Description de l'offre

ID2 by Tibco, le talent au cœur des infrastructures !

ESN spécialisée dans le domaine des Infrastructures depuis 30 ans, ID2 a rejoint le groupe Tibco en juin 2020.

Et c'est une vraie chance pour nous, et pour vous, de bénéficier de la force d'un grand groupe avec la proximité d'une entreprise à taille humaine.

Fondée en 1985, Tibco représente 1600 Tib's (collaborateurs) qui mettent tout en œuvre afin de garantir un

Nous utilisons des cookies pour nous assurer du bon fonctionnement de notre site, pour personnaliser notre contenu et nos publicités, pour proposer des fonctionnalités disponibles sur les réseaux sociaux et afin d'analyser notre trafic. Nous partageons également des informations, quant à votre navigation sur notre site, avec nos partenaires analytiques, publicitaires et de réseaux sociaux.

[Accepter les cookies](#)[Paramètres des cookies](#)

Vous évoluez à votre rythme, vous vous certifiez, vous grandissez.

Et nous grandissons avec vous !

Mais nous avons tellement d'autres choses à vous raconter. Si vous souhaitez en savoir plus sur ID2 by Tibco, retrouvez nous sur : [Link removed]

Dans le cadre des objectifs de croissance d'ID2 by Tibco, nous recrutons un **Directeur des Ventes (H/F)** afin de contribuer au développement de notre activité.

Rattaché à la Direction Commerciale Groupe, vous accompagnez les équipes dans le développement commercial dans le cadre de contrats de prestations intellectuelles informatiques pour des grands comptes, principalement dans les domaines Banque, Assurance et Services.

Votre rôle consiste à :

- Définir, piloter et mettre en œuvre la politique commerciale à partir de la stratégie globale de l'entreprise
- Définir les objectifs individuels et collectifs de développement et les axes prioritaires suite à l'identification de cibles commerciales pertinentes en termes de business
- Diriger et animer l'équipe commerciale composée de 6 Ingénieurs d'Affaires : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale, ...
- Participer à la négociation sur certains comptes stratégiques, notamment dans le cadre de référencements
- Identifier et analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence celles de l'entreprise
- Suivre et analyser les performances commerciales de l'entreprise et les reporter à la Direction Générale
- Entretien des relations avec les partenaires stratégiques



Conditions requises

Profil recherché :

De formation supérieure de type Ecole de commerce ou d'ingénieurs, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de prestations intellectuelles dans le secteur de l'IT et d'une expérience managériale réussie de plus de 5 ans.

Qu'attend-on de vous ?

- Une excellente connaissance des marchés de l'entreprise
- De fortes compétences managériales et un esprit qui fédère
- Une bonne culture financière et des outils de pilotage
- Une capacité à négocier avec des interlocuteurs de haut niveau
- Une culture du résultat importante
- Au-delà de votre excellent relationnel et rédactionnel, de l'organisation et de la rigueur

Nous utilisons des cookies pour nous assurer du bon fonctionnement de notre site, pour personnaliser notre contenu et nos publicités, pour proposer des fonctionnalités disponibles sur les réseaux sociaux et afin d'analyser notre trafic. Nous partageons également des informations, quant à votre navigation sur notre site, avec nos partenaires analytiques, publicitaires et de réseaux sociaux.

Accepter les cookies

Paramètres des cookies



Chef des ventes

Levallois Perret

Rechercher

Offres d'emploi

Levallois Perret

Chef des ventes

Directeur des ventes

Emploi directeur des ventes (h/f)

Référence : 26197899

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Levallois Perret (92)

Profil recruteur : [Neuvoo](#)

Recruteur : ID2

Contrat : CDI

Salaire : n.c


[Postuler](#)

Description du poste :

ID2 by Tibco, le talent au cœur des Infrastructures IESN spécialisée dans le domaine des Infrastructures depuis 30 ans, ID2 a rejoint le groupe Tibco en juin 2020. Et c'est une vraie chance pour nous, et pour vous, de bénéficier de la force d'un grand groupe avec la proximité d'une entreprise à taille humaine. Fondée en 1985, Tibco représente 1600 Tib's (collaborateurs) qui mettent tout en œuvre afin de garantir un monde numérique durable en prenant soin de l'économie, de l'humain et de la planète. Partageant des valeurs communes et des expertises complémentaires, nous nous engageons ainsi auprès de nos clients en les accompagnant dans leur transformation digitale. La valorisation de nos talents est notre [*Voir le site du recruteur*](#) sommes intimement convaincus qu'une qualité de service sans faille passe par une bonne gestion des compétences à travers un suivi personnalisé. Vous évoluez à votre rythme, vous vous certifiez, vous grandissez. Et nous grandissons avec vous ! Mais nous avons tellement d'autres choses à vous raconter. Si vous souhaitez en savoir plus sur ID2 by Tibco, retrouvez nous sur : le cadre des objectifs de croissance d'ID2 by Tibco, nous recrutons un Directeur des Ventes (H/F) afin de contribuer au développement de notre activité. Rattaché à la Direction Commerciale Groupe, vous accompagnez les équipes dans le développement commercial dans le cadre de contrats de prestations Intellectuelles Informatiques pour des grands comptes, principalement dans les domaines Banque, Assurance et Services. Votre rôle consiste à : Définir, piloter et mettre en œuvre la politique commerciale à partir de la stratégie globale de l'entreprise Définir les objectifs Individuels et collectifs de développement et les axes prioritaires suite à l'identification de cibles commerciales pertinentes en termes de business Diriger et animer l'équipe commerciale composée de 6 Ingénieurs d'Affaires : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale, ... Participer à la négociation sur certains comptes stratégiques, notamment dans le cadre de référencements Identifier et analyser les évolutions du marché et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence celles de l'entreprise Suivre et analyser les performances commerciales de l'entreprise et les reporter à la Direction Générale Entretien des relations avec les partenaires stratégiques

Profil recherché : De formation supérieure de type Ecole de commerce ou d'Ingénieurs, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de prestations Intellectuelles dans le secteur de l'IT et d'une expérience managériale réussie de plus de 5 ans. Qu'attend-on de vous ? Une excellente connaissance des marchés de l'entreprise De fortes compétences managériales et un esprit qui fédère Une bonne culture financière et des outils de pilotage Une capacité à négocier avec des interlocuteurs de haut niveau Une culture du résultat importante Au-delà de votre excellent relationnel et rédactionnel, de l'organisation et de la rigueur Votre rémunération est attractive. Elle est composée d'un fixe et d'un variable ainsi que de primes liées à la réalisation d'objectifs annuels.

Créer votre Alerte Emploi

 Recevez toutes les nouvelles offres :
 Chef des ventes - Levallois Perret

[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
 Agent commercial
 Assistant commercial
 Chargé de clientèle
 Chef des ventes
 Commercial sédentaire
 Commercial terrain
 Conseiller client
 Directeur commercial
 Ingénieur commercial
 Manager commercial
 Technico-commercial
 Téléconseiller

Emploi par lieu

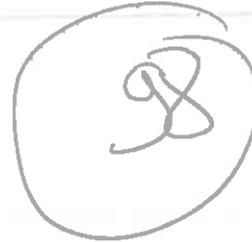
Hauts de Seine
 Levallois Perret
 Courbevoie
 Nanterre
 Boulogne Billancourt
 Gennevilliers
 Issy les Moulineaux

[Voir plus](#)

 Faites-vous contacter
 par les recruteurs

252 827
 offres d'emploi
 partout en France

[Déposez votre CV](#)

[Retour](#)

Ergalis Gd
Boucher (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 17/01/21

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la grande distribution dans le secteur de la SEINE-SAINT-DENIS (93) un BOUCHER(H/F) Vos missions seront les suivantes : Réceptionner des carcasses de viande Contrôler la qualité d'un produit Préparer une carcasse aux opérations de découpe Découper de la viande Trier des pièces de viande Détailler des pièces de viande Conditionner des pièces de viande, des spécialités bouchères Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner un client Prendre la commande des clients Entretien un espace de vente Nettoyer du matériel ou un équipement Entretien un poste de travail."

Expérience

Débutant accepté

→ incohérence xp



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Boucher (h/f)"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Boucher (h/f)
 Société : ERGALIS
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : 4952244
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres ERGALIS](#)

Partager l'offre sur :

Postuler



L'entreprise

Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, ERGALIS accompagne chaque année près de 15.000 candidats en CDI, CDD ou Intérim.

Description de l'offre

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la grande distribution dans le secteur de la SEINE-SAINT-DENIS (93) un BOUCHER(H/F) Vos missions seront les suivantes : Réceptionner des carcasses de viande Contrôler la qualité d'un produit Préparer une carcasse aux opérations de découpe Découper de la viande Trier des pièces de viande Détailler des pièces de viande Conditionner des pièces de viande, des spécialités bouchères Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner un client Prendre la commande des clients Entretien d'un espace de vente Nettoyer du matériel ou un équipement Entretien d'un poste de travail."

Profil recherché

"Le profil recherché : Avoir une bonne résistance physique pour supporter le travail debout, le platinement, les contraintes posturales, le port de charges, les gestes répétitifs Avoir une bonne dextérité manuelle Supporter le travail au froid et à l'humidité Supporter les amplitudes horaires et éventuellement le travail le week-end. Vous êtes titulaire d'un CAP Boucher et vous avez minimum un an d'expérience ;
 Vous maîtrisez les différents outils de machine à découper "

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

Formulaire de réponse à l'offre

[Retour](#)

COIFF & CO
Coiffeur / Coiffeuse mixte

📍 93 - BOBIGNY

📧 CDD

🕒 Temps plein

📧 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 11/01/21

Vous réalisez les différentes techniques de coupes, de coloration et de coiffure auprès de la clientèle. Le salon est situé dans le Centre Commercial E.Leclerc (entre Bobigny et Drancy), très bien desservi en transports (tram, bus). Possibilité de travailler 35h sur 5 jours ou 35h sur 4 jours

Expérience

1 an - CAP coiffure

Savoirs et savoir-faire

- Coiffure enfant
- Coiffure femme
- Coiffure homme
- Techniques de décoloration, de coloration de cheveux (contraste, ton sur ton, d'oxydation, ...)
- Manager Coiffeur / Coiffeuse mixte

Formation

CAP, BEP et équivalents

Coiffeur / Coiffeuse mixte

93 - BOBIGNY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 109DRVJ

Vous réalisez les différentes techniques de coupes, de coloration et de coiffure auprès de la clientèle.

Le salon est situé dans le Centre Commercial E.Leclerc (entre Bobigny et Drancy), très bien desservi en transports (tram, bus).

Possibilité de travailler 35h sur 5 jours ou 35h sur 4 jours

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat travail

 35H Horaires normaux
Travaille le samedi

 Salaire : Mensuel de 1700,00 Euro à 1800,00 Euro sur 12 mois
Primes
Mutuelle

 Déplacements : Jamais

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an - CAP coiffure



Savoirs et savoir-faire

Coiffure enfant

Coiffure femme

Coiffure homme

Techniques de décoloration, de coloration de cheveux (contraste, ton sur ton, d'oxydation, ...)

Manager Coiffeur / Coiffeuse mixte

Formation

CAP, BEP et équivalents coiffure - ou BP coiffure (débutant accepté)



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

COIFF & CO

3 à 5 salariés



<https://www.coiffandco.com/salon-4381/coiffeur/230-avenue-jean-jaures-93000-bobigny>

Salon de coiffure Mme Hind JOULAH

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

CHEF DE RAYON FRUITS ET LEGUMES HYPERMARCHÉ SEINE SAINT DENIS (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 11/01/21

Gestion du rayon Fruits & Légumes. Management de l'équipe. Responsabilité du compte d'exploitation (chiffre d'affaires, marges, frais de personnel). Prise en charge des achats, des tarifs, des gammes de produits ou encore de la mise en place des opérations commerciales.

Expérience

Débutant accepté

100% - Zincoherence
XP



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Chef de rayon fruits et légumes hypermarché seine saint denis"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Chef de rayon fruits et légumes hypermarché seine saint denis

Société : FID RH

Date de publication : 15/01/2021

Reference de l'offre : #FID01143

Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres FID RH](#)

 Partager l'offre sur :

L'entreprise

FID RH, recrutement et conseil RH, en France et en Europe

Description de l'offre

Gestion du rayon Fruits & Légumes. Management de l'équipe. Responsabilité du compte d'exploitation (chiffre d'affaires, marges, frais de personnel). Prise en charge des achats, des tarifs, des gammes de produits ou encore de la mise en place des opérations commerciales.

Profil recherché

Vous bénéficiez d'une expérience sur un poste similaire. Vous connaissez bien les Fruits & Légumes, la saisonnalité des produits. Vous possédez des capacités managériales et de gestion. Vous êtes un commerçant dans l'âme, vous savez gérer des négociations avec des fournisseurs. REMUNERATION Salaire fixe selon profil + variable (13e mois + participation + Intéressement + primes)

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

 ou connectez vous en cliquant ici


Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)
[Paramètres cookies](#)

- Cookies

[Retour](#)

RESPONSABLE DRIVE HYPERMARCHÉ SEINE SAINT DENIS (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 06/01/21

En collaboration avec la direction de l'Hypermarché, vous mettez une organisation en place et prenez en charge tous les aspects de la gestion du site qui vous est confié. Présent auprès de votre équipe (30 personnes), vous passez les commandes de vos produits, vous êtes garant de l'approvisionnement du stock, la préparation des commandes et vous veillez à leur bon acheminement. Vous vous assurez en permanence de la bonne tenue de l'ensemble de l'entité Drive. Homme/Femme de terrain, vous êtes à l'écoute de vos équipes et des clients. Vous serez surtout force de proposition pour améliorer votre chiffre d'affaires et le fonctionnement du site.

Expérience

Débutant accepté

101



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Responsable drive hypermarche seine saint denis"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Responsable drive hypermarche seine saint denis
 Société : FID RH
 Date de publication : 15/01/2021
 Référence de l'offre : #FID00804
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres FID RH](#)

Partager l'offre sur :

L'entreprise

FID RH, recrutement et conseil RH, en France et en Europe

Description de l'offre

En collaboration avec la direction de l'Hypermarché, vous mettez une organisation en place et prenez en charge tous les aspects de la gestion du site qui vous est confié. Présent auprès de votre équipe (30 personnes), vous passez les commandes de vos produits, vous êtes garant de l'approvisionnement du stock, la préparation des commandes et vous veillez à leur bon acheminement. Vous vous assurez en permanence de la bonne tenue de l'ensemble de l'entité Drive. Homme/Femme de terrain, vous êtes à l'écoute de vos équipes et des clients. Vous serez surtout force de proposition pour améliorer votre chiffre d'affaires et le fonctionnement du site.

Profil recherché

Vous possédez une expérience sur un poste similaire, ou en tant qu'Adjoint Drive. Ou vous êtes Chef de Secteur / Chef de Rayon en Hypermarché, et êtes intéressé par le Drive. Ou encore vous possédez une expérience significative dans le secteur de la Logistique. Vous êtes force de proposition et possédez une capacité d'analyse et de prise de décision. Vous êtes un véritable manager et vous savez motiver vos collaborateurs. Votre priorité est la satisfaction de la clientèle en termes de qualité de service et de respect des livraisons. REMUNERATION Salaire fixe selon profil + variable (13e mois + Intéressement + participation + primes).

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises


 ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site d

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

ADJOINT RAYON POISSONNERIE HYPERMARCHÉ SEINE SAINT DENIS (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 06/01/21

En tant qu'Adjoint au Chef de Rayon, vous participez activement aux missions suivantes : Management et formation de l'équipe Gestion du rayon (achats, commandes, ventes, stocks, compte d'exploitation.) Mise en œuvre de la politique commerciale Gestion des plannings

Expérience

Débutant accepté

102



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Adjoint rayon poissonnerie hypermarché seine saint denis"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Adjoint rayon poissonnerie hypermarché seine saint denis
Société : FID RH
Date de publication : 15/01/2021
Référence de l'offre : #FID01849
Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY
Type de contrat : CDI

[Découvrir toutes les offres FID RH](#)Partager l'offre sur :    [Postuler](#)

L'entreprise

FID RH, recrutement et conseil RH, en France et en Europe

Description de l'offre

En tant qu'Adjoint au Chef de Rayon, vous participez activement aux missions suivantes : Management et formation de l'équipe Gestion du rayon (achats, commandes, ventes, stocks, compte d'exploitation...) Mise en œuvre de la politique commerciale Gestion des plannings

Profil recherché

Vous possédez une bonne expérience sur les Produits de la Mer. Vous avez travaillé en Grande Distribution ou en Poissonnerie Traditionnelle. Vous possédez des qualités de manager et gestionnaire. Vous avez envie de vous investir et d'évoluer dans un magasin performant. REMUNERATION Salaire fixe selon profil + variable (13E mois + participation + intéressement).

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

102

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

[Envoyer](#)[Je postule](#)

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)[Paramètres cookies](#)

Conditions



#1jeune1solution

Retour

SECOND BOUCHER LIBRE SERVICE HYPERMARCHÉ SEINE SAINT DENIS (H/F)

📍 93 - BOBIGNY

📁 CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Directemploi

Publié le 06/01/21

Vous intégrez le rayon Boucherie Libre-Service Avec votre Responsable, vous assurez la tenue du rayon, le respect des normes d'hygiène, la gestion du compte d'exploitation (chiffre d'affaires, rentabilité, marges.), le management de l'équipe.

Expérience

Débutant accepté



incohérence XP

103



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Second boucher libre service hypermarché seine saint denis"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Second boucher libre service hypermarché seine saint denis
Société : FID RH
Date de publication : 15/01/2021
Référence de l'offre : #FID01647
Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY
Type de contrat : CDI

[Découvrir toutes les offres FID RH](#)Partager l'offre sur :    [Postuler](#)

L'entreprise

FID RH, recrutement et conseil RH, en France et en Europe

Description de l'offre

Vous intégrez le rayon Boucherie Libre-Service Avec votre Responsable, vous assurez la tenue du rayon, le respect des normes d'hygiène, la gestion du compte d'exploitation (chiffre d'affaires, rentabilité, marges...), le management de l'équipe.

Profil recherché

Vous avez idéalement une expérience sur un poste similaire. Ou vous êtes Boucher confirmé, avec une bonne expérience en Grande Distribution. Vous possédez des qualités de manager et gestionnaire. Vous possédez un sens aigu de la vente et la capacité à le communiquer à votre équipe. REMUNERATION Salaire fixe selon profil + variable (13e mois, participation, intéressement).

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

103

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

[Envoyer](#)[Je postule](#)

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)[Emplois en CDD](#)[Paramètres cookies](#)

- Conditions



#1jeune1solution

Retour

CHEF DE RAYON TEXTILE HYPERMARCHÉ SEINE SAINT DENIS (H/F)

📍 93 - BOBIGNY

📁 CDI

🕒 Temps plein

Postuler sur Directemploi

Publié le 06/01/21

Vous êtes le bras droit du Chef de Secteur Textile. Avec votre responsable, vous participez aux missions suivantes : Gestion du secteur Textile Chaussures Puériculture Management de l'équipe Gestion du compte d'exploitation, du chiffre d'affaire, des marges, des frais de personnel, des achats et des stocks Analyse des structures de gammes, implantations, promotions, gestion de la saisonnalité des produits

Expérience

Débutant accepté

→ incohérence xp

109



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Chef de rayon textile hypermarché seine saint denis"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Chef de rayon textile hypermarché seine saint denis
 Société : FID RH
 Date de publication : 15/01/2021
 Référence de l'offre : #FID01045
 Localisation : Ile-de-France : Seine-Saint-Denis - BOBIGNY
 Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres FID RH](#)

Partager l'offre sur :



L'entreprise

FID RH, recrutement et conseil RH, en France et en Europe

Description de l'offre

Vous êtes le bras droit du Chef de Secteur Textile. Avec votre responsable, vous participez aux missions suivantes : Gestion du secteur Textile Chaussures Puériculture Management de l'équipe Gestion du compte d'exploitation, du chiffre d'affaire, des marges, des frais de personnel, des achats et des stocks Analyse des structures de gammes, Implantations, promotions, gestion de la saisonnalité des produits

Profil recherché

Vous avez une expérience dans le secteur du Textile. Soit en magasin spécialisé, soit en Grande Distribution. Vous possédez des qualités de manager et gestionnaire. Vous possédez un sens aigu de la vente et la capacité à le communiquer à votre équipe. REMUNERATION Salaire fixe selon profil + variable (13e mois, intéressement, participation)

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

 ou connectez vous en cliquant ici


Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

(Remarque : cette offre d'emploi peut être pourvue sur le site du recruteur)

Contrat de travail

[Emplois en CDI](#)
[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

105

Employé / Employée de libre-service (H/F)

 95 - ST BRICE SOUS FORET CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 07/01/21

" Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon fruits et légumes (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC,

calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée.

Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

103

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)


Boulangier / Boulangère (H/F)

 95 - ST BRICE SOUS FORET

 CDI

 Temps plein

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 10/12/20

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : **Boulangier (H/F) Votre Profil : Titulaire d'un CAP en boulangerie et/ou 2 à 3 ans d'expérience du métier Vous êtes passionné par les produits Vos missions :**

Fabriquer, préparer ou transformer à partir de matière premières tous nos pains, viennoiseries. Equilibrer la production selon le flux clients et les contraintes de fraîcheur en veillant au respect des règles d'hygiène, de sécurité, de traçabilité et de qualité. Gérer les plannings de fabrication et de vente Assurer les contrôles qualité, la mise en place des étalages Préparer les commandes clients Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Effectuer des contrôles des produits et du matériel Effectuer l'étiquetage des produits Les avantages

Carrefour : Une rémunération sur 13,5 mois après un an d'ancienneté
 Intéressement + participation Mutuelle/prévoyance Offres CE 6 semaines de
 Congés Payés 10 % de remise sur achat Des perspectives d'évolution pour
 grandir La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour
 renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos
 collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des
 masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel
 hydroalcoolique. Merci de joindre un CV et une lettre de motivation à votre
 candidature. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent
 de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
 former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
 tous les jeunes, sur tous les territoires.



**RÉPUBLIQUE
 FRANÇAISE**

*Liberté
 Égalité
 Fraternité*



#1jeune1solution

À PROPOS

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre St Denis Domaine Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

10ker7

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	CDD	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, avec mentions contradictoires	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'inclure (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon...	Vente de commerce
107	533668	X										X					
108	919455	X										X					
109	1087113		X														
110	1094111		X														
111	91585	X										X					
112	924112	X										X					
113	109600																
114	1094610																
115	835386	X										X					
116	1086110		X									X					
117	1095111																
118	835209	X										X					
119	915110	X										X					
120	999731	X										X					
121	1096110																

PS
exp
X
X
X
X
X
X

[Retour](#)

Groupe Fed
Un Technico-Commercial Santé/Prévoyance (H/F)

 75 - PARIS 08 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 13/01/21

Fed Finance Assurance, recherche pour l'un de ses clients, un courtier de renom : Un Technico-Commercial Santé/Prévoyance H/F dans le cadre d'un contrat. Rattaché au Directeur de Clientèle, vous intégrez une équipe à taille humaine et vous travaillez en relation avec trois Chargés de clientèle. A ce titre, vos principales tâches sont les suivantes : - Vous participez à l'étude et à la conception de dispositifs d'Assurance Santé et de Prévoyance Collective sur mesure ; - Vous rédigez les propositions commerciales, ainsi que les supports de présentation aux clients ; - Vous vérifiez les pièces contractuelles et les supports d'information/ communication ; - Vous pilotez la mise en gestion des contrats, en relation avec les services de gestion internes ou partenaires ; - Vous suivez la relation avec les assureurs ; - Vous répondez aux questions techniques des clients ; - Vous assurez un reporting régulier de l'activité du service et vous participez aux projets transverses etc.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)



[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Un technico-commercial santé/prévoyance h/f](#)

Un Technico-Commercial Santé/Prévoyance H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34390038
Date de dépôt : 12/01/2021
Entreprise : Groupe Fed



Descriptif

Description : Fed Finance Assurance, recherche pour l'un de ses clients, un courtier de renom :

Un Technico-Commercial Santé/Prévoyance H/F dans le cadre d'un CDI.

Rattaché au Directeur de Clientèle, vous intégrez une équipe à taille humaine et vous travaillez en relation avec trois Chargés de clientèle.

A ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

- Vous participez à l'étude et à la conception de dispositifs d'Assurance Santé et de Prévoyance Collective sur mesure ;
- Vous rédigez les propositions commerciales, ainsi que les supports de présentation aux clients ;
- Vous vérifiez les pièces contractuelles et les supports d'information/ communication ;
- Vous pilotez la mise en gestion des contrats, en relation avec les services de gestion internes ou partenaires ;
- Vous suivez la relation avec les assureurs ;

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

Profil recherché

Profil recherché : De formation supérieure idéalement acquise dans le domaine de l'Assurance, vous bénéficiez d'un minimum de 2 ans d'expérience sur un poste similaire de Technico-Commercial.

La connaissance des régimes de santé et de prévoyance collectives sont indispensables.

Réactif, doté d'un bon sens du relationnel et du goût du travail en équipe, vous êtes également, rigoureux, et vous possédez de bonnes qualités rédactionnelles et d'organisation.

La maîtrise d'Excel et de PowerPoint sont indispensables.

Niveau d'étude : Bac + 5 et plus : DEA, DESS, mastère, MBA...

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience → incohérence xp

Lieu de la mission : Île-de-France - PARIS 8

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 18/01/2021

Entreprise

Nom de l'entreprise : Groupe Fed

Site Web : <http://www.groupefed.fr>

Agence : Fed Finance

Postuler en ligne à cette offre

Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, pensez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email, facebook ou twitter :

Partager par email

Partager sur facebook

Partager sur twitter

Offres similaires

NOVA Commercial btp
Languedoc-Roussillon -
Juvignac

Orange Stage chargée - chargé de

107

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. En Savoir Plus J'accepte

[Retour](#)

DIRECTION REGIONALE IDF

Attaché commercial / Attachée commerciale sédentaire (H/F) 75 - PARIS 08 CDI Temps plein[Postuler sur Crechemploi](#)

Publié le 10/01/21



Le groupe people&baby est une société à taille humaine, leader sur le marché des crèches inter-entreprises. Notre croissance à deux chiffres nous conduit à renforcer notre équipe commerciale en Région Parisienne. Fort de son développement le groupe a créé la première centrale d'achats dédiée à la Petite Enfance, Everykid. Une boutique en ligne capable de répondre aux besoins sur tous les secteurs. Une véritable réussite qui a conduit Everykid à développer de nouvelles marques de produit. Rattaché(e) au Directeur des ventes Ile de France, vous serez en charge de développer et fidéliser un portefeuille de clients et prospects entreprises afin développer les ventes du site e-commerce. Au sein d'une équipe dynamique et en pleine croissance, nous recherchons un commercial dédié à la vente de notre nouvelle marque de lait Everymilk sur tout le territoire national. Everymilk est un nouveau lait bio infantile issu des recherches et des technologies avancées qui bénéficie de plus de 35 ans d'expertise dans ce domaine. Afin de satisfaire au mieux le choix des consommateurs, Everymilk se veut être une marque confidentielle et exclusive, s'appuyant uniquement sur les réseaux de magasins spécialisés, type magasins Bio et les pharmacies. Avec votre manager : - Votre mission principale est de développer notre portefeuille prospect /client BtoB spécialisé dans l'univers du bio. - Vous mettez en place une stratégie commerciale terrain, efficace et dynamique afin d'acquérir de nouveaux clients. - Vous fidélisez votre clientèle à notre e-shop. Vous êtes le porte-drapeau de la marque. - Vous analysez les

habitudes d'achat de vos prospects et clients afin d'anticiper les fréquences de commande - Vous mettez en place une récurrence d'achats, vous permettant ainsi de vous d'avoir plus de temps pour vous challenger sur la conquête. - Vous effectuerez un reporting de votre activité commerciale auprès de la direction - Vous êtes force de proposition sur des pistes d'amélioration, des outils et des méthodes pour améliorer les ventes en ligne. Profil requis : Idéalement diplômé(e) d'un bac+2, vous disposez d'une expérience dans la vente de produit aux entreprises, dans un contexte de terrain et de développement. Une expérience dans l'univers du bio est un atout supplémentaire. Vous êtes rigoureux (se) dans le traitement administratif de vos dossiers, capable de travailler en équipe, et doté d'un vrai sens du développement. Nous mettrons à votre disposition tous les moyens nécessaires pour réussir votre mission. Le salaire est attractif : fixe + variable dé plafonné. Les évolutions sont rapides et la mobilité possible et variée : une équipe RH vous accompagne pour le suivi de votre parcours interne. Vous l'avez compris, ensemble nous réussirons parce que vous êtes unique.

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Crêchemploi](#) > [Emplois](#) > [Coordination et gestion d'un réseau de structures](#) > [Métiers du développement et du commercial](#) > [Attaché commercial](#) > Commercial terrain h/f

Commercial terrain h/f

Réf: everymilk-6775-312304

Date de publication : 09/01/2021
Lieu : Paris
Région : Île-de-France
Code postal : 75008
Entreprise : DIRECTION REGIONALE IDF



LinkedIn
Video
Tweet
Facebook
Email

Métiers: Attaché commercial
Contrats: CDI
Temps de travail: Temps complet

Description de l'entreprise

Vous souhaitez vivre une aventure humaine dans une société en pleine évolution ? Nous sommes fiers d'être le leader de la Petite Enfance avec 98% de parents satisfaits et nous sommes impatients de vous faire découvrir notre ambition.

People&Baby fondée en 2004 par Odile Broglin (issue du milieu de la Petite Enfance), est l'acteur majeur du secteur en France avec ses 500 établissements répartis sur tout le territoire. Notre société accueille chaque semaine plus de 13 000 enfants.

People&Baby s'inscrit dans une démarche de conseil en réalisation et gestion de structures totalement centrées sur l'enfant.

Soucieux du bien-être de chacun, enfant, parent, et collaborateur, People&Baby a mis en place une politique de ressources humaines innovante valorisant les compétences et la formation continue de ses équipes.

Bienveillance, innovation, plaisir et responsabilités sont nos valeurs clés.

En nous rejoignant, vous développerez très vite votre expertise, avec à la clé, de multiples opportunités pour évoluer au sein d'un Groupe en pleine expansion. Le monde de la Petite Enfance vous attend, rejoignez-nous.



Description de l'emploi

Le groupe people&baby est une société à taille humaine, leader sur le marché des crèches inter-entreprises. Notre croissance à deux chiffres nous conduit à renforcer notre équipe commerciale en Région Parisienne.

Fort de son développement le groupe a créé la première centrale d'achats dédiée à la Petite Enfance, Everykid. Une boutique en ligne capable de répondre aux besoins sur tous les secteurs. Une véritable réussite qui a conduit Everykid à développer de nouvelles marques de produit.

Rattaché(e) au Directeur des ventes Ile de France, vous serez en charge de développer et fidéliser un portefeuille de clients et prospects entreprises afin développer les ventes du site e-commerce.

Au sein d'une équipe dynamique et en pleine croissance, nous recherchons un commercial dédié à la vente de notre nouvelle marque de lait Everymilk sur tout le territoire national.

Everymilk est un nouveau lait bio infantile issu des recherches et des technologies avancées qui bénéficie de plus de 35 ans d'expertise dans ce domaine.

Afin de satisfaire au mieux le choix des consommateurs, Everymilk se veut être une marque confidentielle et exclusive, s'appuyant uniquement sur les réseaux de magasins spécialisés, type magasins Bio et les pharmacies.

Avec votre manager :

- Votre mission principale est de développer notre portefeuille prospect /client BtoB spécialisé dans l'univers du bio.
- Vous mettez en place une stratégie commerciale terrain, efficace et dynamique afin d'acquérir de nouveaux clients.
- Vous fidélisez votre clientèle à notre e-shop. Vous êtes le porte-drapeau de la marque.
- Vous analysez les habitudes d'achat de vos prospects et clients afin d'anticiper les fréquences de commande
- Vous mettez en place une récurrence d'achats, vous permettant ainsi de vous d'avoir plus de

18/01/2021

Commercial terrain h/f à Paris, DIRECTION REGIONALE IDF (everymilk-6775) – Crechemploi

temps pour vous challenger sur la conquête.

- Vous effectuerez un reporting de votre activité commerciale auprès de la direction

- Vous êtes force de proposition sur des pistes d'amélioration, des outils et des méthodes pour améliorer les ventes en ligne.

Profil requis

Idéalement diplômé(e) d'un bac+2, vous disposez d'une expérience dans la vente de produit aux entreprises, dans un contexte de terrain et de développement.

Une expérience dans l'univers du bio est un atout supplémentaire.

Vous êtes rigoureux (se) dans le traitement administratif de vos dossiers, capable de travailler en équipe, et doté d'un vrai sens du développement.

Nous mettrons à votre disposition tous les moyens nécessaires pour réussir votre mission.

Le salaire est attractif : fixe + variable déplafonné.

Les évolutions sont rapides et la mobilité possible et variée : une équipe RH vous accompagne pour le suivi de votre parcours interne.

Vous l'avez compris, ensemble nous réussirons parce que vous êtes unique.

POSTULER
À CETTE
OFFRE



[Retour](#)

K PAR K

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F) 75 - PARIS 08 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/12/20

Fonction : Commercial Magasin secteur de Paris 8ème arrondissement CDI temps plein- Salaire : non plafonné Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes Vos avantages sociaux : Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants Passionné(e) par la relation client, ambitieux(se) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente



Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

75 - PARIS 08 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 108DMVB Offre avec peu de candidats

Fonction : Commercial

Magasin secteur de Paris 8ème arrondissement

CDI temps plein-

Salaire : non plafonné

Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes

Vos avantages sociaux : Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2500,00 Euro à 4100,00 Euro sur 12 mois

Passionné(e) par la relation client, ambitieux(se) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat 

Établir un devis 

Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Vente à domicile
- Candidatures en cours : 1

109

ENTREPRISE

K PAR K

0 salarié



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

E2M FORMATION

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 09 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Un supermarché recherche un(e) futur manager en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande. L'alternance se déroule à Cachan (94) comme suit : 1 journée en formation - 5 jours en entreprise. Vos missions : - Participer activement aux tâches quotidiennes de mise en place du magasin - Commander et réceptionner les réassorts - Accueillir la clientèle, identifier ses besoins et la conseiller - Effectuer les opérations d'encaissement - Réaliser l'entretien du magasin en suivant les règles d'hygiène et de sécurité - Participer aux tâches liées à l'ouverture et/ou la fermeture - Participer à la formation et au développement des collaborateurs Votre profil : - Excellente présentation - Maîtrise du français - Sens des responsabilités - Sens du client / bon relationnel - Dynamique - Polyvalent - Disponible (travail le dimanche / tôt le matin ou en soirée)

Expérience

3 mois

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de mise en rayon
- Encaisser le montant d'une vente



- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Retirer un produit impropre à la vente
- Entretenir un espace de vente

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

110

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 09 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109HMQN

Un supermarché recherche un(e) futur manager en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande. L'alternance se déroule à Cachan (94) comme suit : 1 journée en formation - 5 jours en entreprise.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : De 855,02 à 1 554,58 €
brut/m
Autre

Vos missions :

- Participer activement aux tâches quotidiennes de mise en place du magasin
- Commander et réceptionner les réassorts
- Accueillir la clientèle, identifier ses besoins et la conseiller
- Effectuer les opérations d'encaissement
- Réaliser l'entretien du magasin en suivant les règles d'hygiène et de sécurité
- Participer aux tâches liées à l'ouverture et/ou la fermeture
- Participer à la formation et au développement des collaborateurs

Voire profil :

- Excellente présentation
- Maîtrise du français
- Sens des responsabilités
- Sens du client / bon relationnel
- Dynamique
- Polyvalent
- Disponible (travail le dimanche / tôt le matin ou en soirée)

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

3 mois 

Savoirs et savoir-faire

Techniques de mise en rayon

Encaisser le montant d'une vente

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Retirer un produit impropre à la vente

Entretien d'un espace de vente

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

110

ENTREPRISE

E2M FORMATION

1 ou 2 salariées

 <http://e2mformation.com>

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 09 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21



"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

111

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

CNP ASSURANCES
**CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS -
PARIS (H/F)**

 75 - PARIS 10 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 11/01/21

112

Assureur, coassureur et réassureur, CNP Assurances conçoit des solutions de prévoyance et d'épargne innovantes. Ces solutions sont distribuées par de nombreux partenaires en France, en Europe et en Amérique Latine, notamment au Brésil. Elles s'adaptent au mode de distribution de chaque partenaire, du réseau physique au 100 % online, et aux besoins des clients de chaque pays. Ce modèle ouvert rend CNP Assurances compatible avec tous les univers et l'incite à réinventer la protection des personnes dans un monde qui bouge. Le Groupe compte plus de 35 millions d'assurés en prévoyance/protection dans le monde et plus de 14 millions en épargne/retraite. CNP Assurances est cotée à la Bourse de Paris depuis octobre 1998 (1er marché) et s'appuie sur un actionariat stable concrétisé par la signature d'un pacte entre ses principaux actionnaires (la Caisse des Dépôts, La Banque Postale, le Groupe BPCE et l'Etat français). Pour plus d'informations, posez vos questions en direct à nos Ambassadeurs sur <https://cnp-assurances.career-inspiration.com/app/home> www.cnp.fr

@CNP_Assurances Rejoignez à PARIS 10 le leader de l'assurance de personnes en France ! CNP Assurances conçoit et gère des contrats en assurance vie, retraite, prévoyance, santé, assurance emprunteur. Amétis, réseau commercial de CNP Assurances, accompagne les particuliers et les professionnels en zones urbaines et rurales pour sécuriser les risques liés à la personne auxquels ils ont ou auront à faire face tout au long de leur vie. Grace à une proximité humaine

et digitale, Amétis propose à chaque client un interlocuteur capable de répondre à ses préoccupations en termes de protection: Santé, Prévoyance, Epargne, Retraite et Dépendance. 1er réseau de conseillers labellisé, Amétis met

en œuvre son expertise pour fidéliser ses clients, ceux de ses partenaires et faire adhérer de nouveaux clients par recommandation. Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre projet professionnel au cœur de votre région ? Vous voulez intégrer un réseau d'environ 200 collaborateurs sur toute la France et partager leurs valeurs ? Venez contribuer à notre développement en tant que Conseiller commercial particuliers sur le secteur de PARIS 10. Sur votre secteur, vos tâches au sein du réseau Amétis : - prospecter une nouvelle clientèle variée, - négocier et conclure les contrats (identification des besoins, recherche de la solution commerciale adaptée) en respectant les règles déontologiques et prudentielles en vigueur dans l'entreprise.- développer et fidéliser votre portefeuille de clients particuliers. Pour mener à bien vos tâches, nous vous accompagnons dans le cadre d'une formation d'intégration dès votre arrivée. Vous travaillerez en home office et disposerez d'un équipement nomade adapté à votre activité itinérante (véhicule de service, téléphone mobile, ordinateur portable, etc..). Ce poste de statut cadre offre une rémunération attractive et sécurisée. (Fixe + variable).

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

112

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : Mot de passe : [mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Conseiller commercial assurances particuli...](#)

CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS - PARIS H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34368834

Date de dépôt : 08/01/2021

Entreprise : CNP ASSURANCES

**Descriptif**

Description : Assureur, coassureur et réassureur, CNP Assurances conçoit des solutions de prévoyance et d'épargne innovantes. Ces solutions sont distribuées par de nombreux partenaires en France, en Europe et en Amérique Latine, notamment au Brésil. Elles s'adaptent au mode de distribution de chaque partenaire, du réseau physique au 100 % online, et aux besoins des clients de chaque pays. Ce modèle ouvert rend CNP Assurances compatible avec tous les univers et l'incite à réinventer la protection des personnes dans un monde qui bouge. Le Groupe compte plus de 35 millions d'assurés en prévoyance/protection dans le monde et plus de 14 millions en épargne/retraite.

CNP Assurances est cotée à la Bourse de Paris depuis octobre 1998 (1er marché) et s'appuie sur un actionnariat stable concrétisé par la signature d'un pacte entre ses principaux actionnaires (la Caisse des Dépôts, La Banque Postale, le Groupe BPCE et l'Etat français).

Pour plus d'informations, posez vos questions en direct à nos Ambassadeurs sur <https://cnp-assurances.career-inspiration.com/app/home>

[@CNP_Assurances](http://www.cnp.fr)

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

emprunteur.

Amétis, réseau commercial de CNP Assurances, accompagne les particuliers et les professionnels en zones urbaines et rurales pour sécuriser les risques liés à la personne auxquels ils ont ou auront à faire face tout au long de leur vie.

Grace à une proximité humaine et digitale, Amétis propose à chaque client un interlocuteur capable de répondre à ses préoccupations en termes de protection: Santé, Prévoyance, Epargne, Retraite et Dépendance.

1er réseau de conseillers labellisé, Amétis met en œuvre son expertise pour fidéliser ses clients, ceux de ses partenaires et faire adhérer de nouveaux clients par recommandation.

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre projet professionnel au cœur de votre région ? Vous voulez intégrer un réseau d'environ 200 collaborateurs sur toute la France et partager leurs valeurs ? Venez contribuer à notre développement en tant que Conseiller commercial particuliers sur le secteur de PARIS 10.

Sur votre secteur, vos missions au sein du réseau Amétis :

- prospecter une nouvelle clientèle variée,
- négocier et conclure les contrats (identification des besoins, recherche de la solution commerciale adaptée) en respectant les règles déontologiques et prudentielles en vigueur dans l'entreprise.- développer et fidéliser votre portefeuille de clients particuliers.

Pour mener à bien vos missions, nous vous accompagnons dans le cadre d'une formation d'intégration dès votre arrivée.

Vous travaillerez en home office et disposerez d'un équipement nomade adapté à votre activité itinérante (véhicule de service, téléphone mobile, ordinateur portable, etc..).

Ce poste de statut cadre offre une rémunération attractive et sécurisée. (Fixe + variable).

Profil recherché

Profil recherché : De formation BAC+2 à BAC+5 et fort d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans un domaine commercial en lien avec l'assurance, la banque ou la gestion de patrimoine, vous détenez une solide fibre commerciale et avez développé un véritable sens de la conquête (développement de portefeuille, écoute client, argumentation, négociation, fidélisation, prospection) auprès d'une clientèle de particuliers ainsi que de réels savoir-faire en terme d'organisation, de reporting, d'expression orale et rédactionnelle.

Vous maîtrisez les outils digitaux (CRM, OAV, réseaux sociaux, ...)

Autonome dans la gestion de votre activité, vous êtes soucieux (se) de la qualité de conseil et de service que vous apportez à vos clients.

Vous disposez de bonnes connaissances des produits d'Assurances de Personnes et d'épargne, de la fiscalité des particuliers et de l'analyse patrimoniale.

Le permis de conduire B est indispensable pour cette activité exclusivement « nomade ».

Niveau d'étude : Bac + 3 : licence

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - Paris 10

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 18/01/2021

Entreprise

Nom de l'entreprise : CNP ASSURANCES

Site Web : <http://www.cnp.fr>

Contact : Madame Bellemere-pereira Carolina

Adresse : 4 place Raoul Dautry

75716 PARIS cedex 15

France

incohérence xp

112

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Ou inscrivez vous

Login :

C'est simple et totalement gratuit

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. **En Savoir Plus** **J'accepte**

[Retour](#)

LA FERME DU LIMOUSIN
Boucher-volailleur / Bouchère-volaillière (H/F)

 92 - COLOMBES CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

DÉSOSSAGE, PRÉPARATION DE LA VIANDE ET VENTE SUR LES MARCHES.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de désossage
- Techniques de parage des viandes
- Découper de la viande
- Nettoyer du matériel ou un équipement
- Entretien d'un poste de travail

113

Boucher-volailleur / Bouchère-volaille (H/F)

92 - COLOMBES -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LCVD

DÉSOSSEGE, PRÉPARATION DE LA VIANDE ET VENTE SUR LES MARCHES.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1650,00 Euro à 1750,00 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Techniques de désossage 

Techniques de parage des viandes 

Découper de la viande 

Nettoyer du matériel ou un équipement

Entretien d'un poste de travail

Savoir-être professionnels

Réactivité

Autonomie

Sens de l'organisation

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en magasin spécialisé

ENTREPRISE

LA FERME DU LIMOUSIN

0 salarié

Boucherie sur les marchés.

113



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

BOULANGERIE DE MARIE BLACHERE
Responsable de magasin de détail (H/F)

 92 - COLOMBES  CDI  Temps plein

 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Le Responsable de magasin assure la responsabilité de son point de vente en termes de gestion, d'exploitation et de management. Il est responsable de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et des résultats de gestion de son point de vente. Il garantit le bon fonctionnement quotidien et la qualité de service du point de vente dans le respect de la politique, des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines. Il est responsable de l'animation, de l'organisation et du travail de son équipe. Il est responsable des relations avec les partenaires. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. Poste à pourvoir de suite.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Suivre l'état des stocks
- Agencer un espace de vente
- Organiser une unité de vente
- Valoriser un produit

Formation

Bac+2 ou équivalents



Responsable de magasin de détail (H/F)

92 - COLOMBES -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 109HGVP

Le Responsable de magasin assure la responsabilité de son point de vente en termes de gestion, d'exploitation et de management.

Il est responsable de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et des résultats de gestion de son point de vente.

Il garantit le bon fonctionnement quotidien et la qualité de service du point de vente dans le respect de la politique, des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines.

Il est responsable de l'animation, de l'organisation et du travail de son équipe.

Il est responsable des relations avec les partenaires.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Poste à pourvoir de suite.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 40H Travail le samedi

 Salaire : Mensuel de 1784,53 Euros
sur 12 mois
Primes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans 

Savoirs et savoir-faire

Suivre l'état des stocks

Agencer un espace de vente

Organiser une unité de vente

Valoriser un produit

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Capacité à fédérer

Formation

Bac+2 ou équivalent commerce - Boulangerie ou grande distribution

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

ENTREPRISE



BOULANGERIE DE MARIE BLACHERE

20 à 49 salariés



<http://www.marieblachere.com>

Café de Marie



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Gestionnaire Export H/F

📍 92 - COLOMBES

📁 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - l'établissement des avoirs clients - la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers) - le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L)

Expérience

Débutant accepté

M/S



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Gestionnaire export h/f"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Gestionnaire export h/f
 Société : Profile Research
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : PRO069-58932
 Localisation : Ile-de-France : Hauts-de-Seine - COLOMBES
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- l'établissement des avoirs clients
- la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers)
- le contrôle des documents export (factures, collage, certificats, draft B/L)

Profil recherché

- Formation commerce international ou similaire
- Première expérience validée sur une fonction similaire
- Anglais professionnel
- Maîtrise des outils informatiques

incohérence xp
115

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

Kids Poux Paris

Employé polyvalent centre de traitement anti poux (H/F) 75 - PARIS 02 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/12/20

Employé/e polyvalent/e dans un centre de traitement anti poux : (Aucune coupe de cheveux) - traitement - relation commercial - stocks - prise de rdv par téléphone

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)
- Bonne élocution



Employé polyvalent centre de traitement anti poux (H/F)

75 - PARIS 02 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2021 - offre n° 108FMRP

Employé/e polyvalent/e dans un centre de traitement anti poux :
(Aucune coupe de cheveux)

- traitement
- relation commercial
- stocks
- prise de rdv par téléphone

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,30 Euro

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer 

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...) 

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing 

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés) 

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...) 

Bonne élocution 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Ouvrier qualifié (P1,P2)
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail spécialisés divers

ENTREPRISE

Kids Poux Paris

1 ou 2 salariée

Kids Poux Paris

116



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

BEAUTY LAB PARIS
Prothésiste onguilaire

📍 95 - ARGENTEUIL

📁 CDI

🕒 Temps plein

[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 11/01/21

Dans le cadre d'un service client de qualité vous ferez un diagnostic et conseillerez les clients avant de réaliser les prestations de service main et pieds. Vous devez maîtriser : - pose de vernis classique et semi-permanent - extension chablon - Baby boomer - Résine - Spa des pieds (gommage, massage, bain de paraffine) Vous devez impérativement aimer travailler en équipe, avoir le sens de l'écoute, savoir vendre une prestation et les produits de soin (traitement des ongles).

Expérience

1 an - Poste similaire

Savoirs et savoir-faire

- Procédures de nettoyage et de désinfection
- Règles d'hygiène et d'asepsie
- Principes de la relation client
- Techniques d'écoute et de la relation à la personne
- Outils bureautiques
- Merchandising / Marchandisage
- Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins
- Encaisser le montant d'une vente
- Réaliser la gestion administrative d'une structure

117

Assurer la gestion administrative d'une structure

- Suivre l'état des stocks
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Préparer les commandes

- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Vendre une prestation ou un produit
- Entretien d'un poste de travail
- Renseigner une fiche client
- Entretien d'un outil ou matériel
- Définir des besoins en approvisionnement

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/109DTHV>

117

Prothésiste onguilaire

95 - ARGENTEUIL -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2021 - offre n° 109DTHV

Dans le cadre d'un service client de qualité vous ferez un diagnostic et conseillerez les clients avant de réaliser les prestations de service main et pieds.

Vous devez maîtriser :

- pose de vernis classique et semi-permanent
- extension chablon
- Baby boomer
- Résine
- Spa des pieds (gommage, massage, bain de paraffine)

Vous devez impérativement aimer travailler en équipe, avoir le sens de l'écoute, savoir vendre une prestation et les produits de soin (traitement des ongles).

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,25 Euro sur 12 mois
SELON PROFIL
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an - Poste similaire 

Savoirs et savoir-faire

Procédures de nettoyage et de désinfection

Règles d'hygiène et d'asepsie

Principes de la relation client

Techniques d'écoute et de la relation à la personne

Outils bureautiques

Merchandising / Merchandisage

Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins

Encaisser le montant d'une vente

Réaliser la gestion administrative d'une structure

Suivre l'état des stocks

Disposer des produits sur le lieu de vente

Préparer les commandes

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Vendre une prestation ou un produit

Entretien d'un poste de travail

Renseigner une fiche client

Entretien d'un outil ou matériel

Définir des besoins en approvisionnement

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Sens de la communication

Rigueur

Formation

CAP, BEP et équivalents soin ongle - prothésiste onguilaire 

117

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Soins de beauté

ENTREPRISE

BEAUTY LAB PARIS

[Retour](#)

Gestionnaire Adv Export H/F

 95 - ARGENTEUIL CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - l'établissement des avoirs clients - la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers) - le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L)

Expérience
Débutant accepté

AVER
EXPERIENCE

118



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Gestionnaire adv export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Gestionnaire adv export h/f
Société : Profile Research
Date de publication : 18/01/2021
Reference de l'offre : PRO069-58934
Localisation : Ile-de-France : Val-d'Oise - ARGENTEUIL
Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

 Partager l'offre sur :


L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- l'établissement des avoirs clients
- la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers)
- le contrôle des documents export (factures, collage, certificats, draft B/L)

Profil recherché

- Formation commerce international ou similaire
- Première expérience validée sur une fonction similaire
- Anglais professionnel
- Maîtrise des outils Informatiques

incohérence xp

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

Paramètres cookies

- Conditions

[Retour](#)

119

Hôte / Hôtesse de caisse services clients (H/F)

 95 - SANNOIS CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

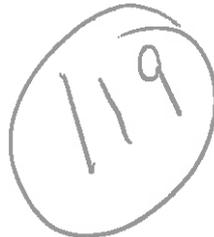
Publié le 08/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel

Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Chef de rayon sport (H/F)

 95 - EAUBONNE CDI Temps plein[Postuler sur Fpsl](#)

Publié le 05/01/21

120

Description de l'offre :**QUELLE SERA VOTRE MISSION ?**Maillon plus qu'essentiel du succès commercial du point de vente et du bien-être de vos collaborateurs, votre mission sera plurielle :- Vous contribuez à l'atteinte des objectifs de vente et autres KPIs de votre zone de responsabilité. Pour ce faire, vous analysez les performances du magasin et mettez en place des stratégies d'ajustement adaptées. Chaque matin, vous briefez vos équipes sur les attendus, vous éveillez leur motivation et leur transmettez vos ambitions.- Vous coordonnez le travail des membres votre équipe de manière à offrir une expérience client unique tout en assurant les activités courantes du magasin (gestion des stocks, merchandising, tenue des rayons, .)- Soucieux(-euse) de tirer vos équipes vers le haut, vous formez, guidez, coachez vos collègues. Partage de bonnes pratiques, formation produits : vous êtes à leur écoute et leur donnez les clés pour être des as de la relation client et de vrais ambassadeurs de la marque.**Profil recherché : CETTE OFFRE EST FAITE POUR VOUS SI. ?- Issu(e) d'une formation Bac+2 ou plus orientée commerce / marketing, vous avez au moins deux belles années d'expérience en gestion de point de vente et management d'équipe. Avoir exercé dans le Retail / Sport / Mode constituera un bel atout. Cela n'est pas votre cas ? Rien n'est impossible si vous ressentez et savez démontrer un réel intérêt pour le domaine. - Orienté(e) résultats, vous maîtrisez les techniques de vente et de relation client et démontrez une capacité certaine à transmettre le goût du challenge à vos équipes.- On reconnaît en vous les qualités d'un(e) excellent(e) gestionnaire. Vous avez en effet une bonne compréhension et**

lecture des indicateurs de performance (taux de conversion, chiffre d'affaires, panier moyen, etc.)- Manager opérationnel est le meilleur terme pour vous qualifier. Il n'y a pas photo, votre vie c'est le TERRAIN : vous œuvrez avec et aux côtés de vos collègues.- Orienté(e) solutions, vous savez jongler avec imprévus et éventuels échecs : tester, innover, proposer et rebondir, c'est clairement votre truc !- En véritable coach vous faites de la réussite personnelle et collective un impératif et vous avez à cœur de contribuer au développement des membres de votre équipe. Vrai team player, vous fédérez, rassemblez, désamorcez ! Le respect de la singularité de chacun est pour vous primordial.- Susceptible d'accueillir une clientèle internationale, vous êtes en mesure de conseiller / orienter les clients en anglais (niveau B1 requis). Vous vous reconnaissez dans ce descriptif ? Alors, à vos marques, prêt, POSTULEZ !

Expérience

Débutant accepté (Débutant) incohérence xp.

Formation

Bac+2 ou équivalents

120

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



OFFRE N°48553 - CHEF DE RAYON (H/F)

Description du poste:

Description de l'offre :

QUELLE SERA VOTRE MISSION ?

Maillon plus qu'essentiel du succès commercial du point de vente et du bien-être de vos collaborateurs, votre mission sera plurielle :

- Vous contribuez à l'atteinte des objectifs de vente et autres KPIs de votre zone de responsabilité. Pour ce faire, vous analysez les performances du magasin et mettez en place des stratégies d'ajustement adaptées. Chaque matin, vous briefez vos équipes sur les attendus, vous éveillez leur motivation et leur transmettez vos ambitions.

- Vous coordonnez le travail des membres votre équipe de manière à offrir une expérience client unique tout en assurant les activités courantes du magasin (gestion des stocks, merchandising, tenue des rayons, ...)

- Soucieux(-euse) de tirer vos équipes vers le haut, vous formez, guidez, coachez vos collègues. Partage de bonnes pratiques, formation produits : vous êtes à leur écoute et leur donnez les clés pour être des as de la relation client et de vrais ambassadeurs de la marque.

Profil recherché :

CETTE OFFRE EST FAITE POUR VOUS SI... ?

- Issu(e) d'une formation Bac+2 ou plus orientée commerce / marketing, vous avez au moins deux belles années d'expérience en gestion de point de vente et management d'équipe. Avoir exercé dans le Retail / Sport / Mode constituera un bel atout. Cela n'est pas votre cas ? Rien n'est impossible si vous ressentez et savez démontrer un réel intérêt pour le domaine.

- Orienté(e) résultats, vous maîtrisez les techniques de vente et de relation client et démontrez une capacité certaine à transmettre le goût du challenge à vos équipes.

- On reconnaît en vous les qualités d'un(e) excellent(e) gestionnaire. Vous avez en effet une bonne compréhension et lecture des indicateurs de performance (taux de conversion, chiffre d'affaires, panier moyen, etc...).

- Manager opérationnel est le meilleur terme pour vous qualifier. Il n'y a pas photo, votre vie c'est le TERRAIN : vous œuvrez avec et aux côtés de vos collègues.

- Orienté(e) solutions, vous savez jongler avec imprévus et éventuels échecs : tester, innover, proposer et rebondir, c'est clairement votre truc !

- En véritable coach vous faites de la réussite personnelle et collective un impératif et vous avez à cœur de contribuer au développement des membres de votre équipe. Vrai team player, vous fédérez, rassemblez, désamorcez ! Le respect de la singularité de chacun est pour vous primordial.

- Susceptible d'accueillir une clientèle internationale, vous êtes en mesure de conseiller / orienter les clients en anglais (niveau B1 requis). Vous vous reconnaissez dans ce descriptif ? Alors...à vos marques, prêt, POSTULEZ !

Type de poste:

Distribution - Marketing - Communication

Métier:

Responsable de rayon

Domaine d'intervention:

Multisports

Activité:

Toutes les activités

Type de contrat:

CDI

Temps de travail:

35 heures/semaine

Taux horaire:

11.00€

COMPTE CANDIDAT

Vous devez avoir un compte candidat pour postuler à cette offre.

[ACCÉDER À L'ESPACE CANDIDAT](#)

Votre correspondant pour cette offre :
[Pauline ODIER](#)

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies destinés à améliorer votre expérience de navigation, à mesurer l'audience et optimiser la performance du site.

En savoir plus sur les cookies

J'accepte

Refuser

18/01/2021

Chef de rayon (H/F) | Bourse d'Emploi Nationale des métiers du Sport et des Loisirs

Expérience requise: Débutant

Département: Val-d'Oise (95)

Ville: Eaubonne



En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies destinés à améliorer votre expérience de navigation, à mesurer l'audience et optimiser la performance du site.

[En savoir plus sur les cookies](#)

J'accepte

Refuser

[Retour](#)**RETAIL CONSEIL****Conseiller / Conseillère clientèle à distance (H/F)** 92 - NEUILLY SUR SEINE CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 11/01/21

Pour un groupe de marques de luxe vous assurez en trois langues : français, anglais et espagnol un service client de qualité par téléphone, écrit (mail) et réseaux sociaux: questions sur le SAV, les produits, les boutiques etc....

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Principes de la relation client
- Conseiller un client
- Présenter ou identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)



Conseiller / Conseillère clientèle à distance (H/F)

92 - NEUILLY SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109DRNQ

Pour un groupe de marques de luxe vous assurez en trois langues : français, anglais et espagnol un service client de qualité par téléphone, écrit (mail) et réseaux sociaux: questions sur le SAV, les produits, les boutiques etc....

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires variables

 Salaire : bonus
Chèque repas
Autre

 Déplacements : Jamais

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Principes de la relation client

Conseiller un client



Présenter ou Identifier l'objet de l'appel (commande, vente, information, réclamation, assistance, ...)

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Sens de la communication

Autonomie

Langues

Anglais



Espagnol



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion

ENTREPRISE

RETAIL CONSEIL

0 salarié



<http://www.retailconseil.com>

121

Cabinet de recrutement spécialisé dans la mode et le luxe. Paris. M. François Rico

D'autres offres peuvent vous intéresser :

2021

Offres étudiées par

Ville / périmètre Denis

Domaine

Vaste

Date 18/01

Offres diffusées depuis

10 km

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	Le offre n'existe pas, ou lieu mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôle en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'inclure (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
122	350192	x			x				x					
123	350179	x			x				x					
124	350145	x			x				x					
125	350093	x												
126	350151	x												
127	349900	x												
128	349933	x												
129	341371	x												
130	1093649	x												
131	336493	x												
132	533612	x												
133	931780	x												
134	930616	x												
135	991236	x												
136	946653	x												

PB
RXP

x x x x

x x x

x

PEPITE

Retour

Ergalis Gd
Boucher (H/F)

📍 75 - Paris (Dept.)

📧 CDI

🕒 Temps plein

DE QUOI
ON PARLE ?

Postuler sur Directemploi

Publié le 17/01/21

BLA
BLA

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI

Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients

spécialisé dans la grande distribution dans le secteur de Paris (75) un

BOUCHER(H/F) Vos missions seront les suivantes : Réceptionner des carcasses

de viande Contrôler la qualité d'un produit Préparer une carcasse aux

opérations de découpe Découper de la viande Trier des pièces de viande

Détailler des pièces de viande Conditionner des pièces de viande, des

spécialités bouchères Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner un

client Prendre la commande des clients Entretenir un espace de vente Nettoyer

du matériel ou un équipement Entretenir un poste de travail."

Expérience

Débutant accepté

INCOHERENCE

122



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Boucher (h/f)"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Boucher (h/f)
 Société : ERGALIS
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : 4952453
 Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres ERGALIS](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, ERGALIS accompagne chaque année près de 15.000 candidats en CDI, CDD ou Intérim.

Description de l'offre

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la grande distribution dans le secteur de Paris (75) un BOUCHER(H/F) Vos missions seront les suivantes : Réceptionner des carcasses de viande Contrôler la qualité d'un produit Préparer une carcasse aux opérations de découpe Découper de la viande Trier des pièces de viande Détailler des pièces de viande Conditionner des pièces de viande, des spécialités bouchères Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner un client Prendre la commande des clients Entretien un espace de vente Nettoyer du matériel ou un équipement Entretien un poste de travail."

Profil recherché

"Le profil recherché : Avoir une bonne résistance physique pour supporter le travail debout, le platinement, les contraintes posturales, le port de charges, les gestes répétitifs Avoir une bonne dextérité manuelle Supporter le travail au froid et à l'humidité Supporter les amplitudes horaires et éventuellement le travail le week-end
 Vous êtes titulaire d'un CAP Boucher et vous avez minimum un an d'expérience ;
 Vous maîtrisez les différents outils de machine à découper"

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

122

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

Email

[Envoyer](#)

[Formulaire de réponse à l'offre](#)

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

Retour

123

Ergalis Gd
Charcutier (H/F)

📍 75 - Paris (Dept.)

✉ CDI

🕒 Temps plein

DE QUOI
ON PARLE ?

Postuler sur Directemploi

Publié le 17/01/21

BLA BLA

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI

Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la grande distribution dans le secteur du VAL DE MARNE (94) un Charcutier (H/F) Vos missions seront les suivantes : Accueil et service des clients ; Valorisation et conseil avertis auprès des clients sur les produits (provenance, saveur, utilisation); Gestion du rayon : Ouverture, fermeture et bonne tenue du rayon ; Contrôle qualité des produits à leurs arrivages et vérification des bons fournisseurs ; Commande et tenue du stock (gestion de la DLC) ; Mise en place et réapprovisionnement. Gestion du lieu et matériel : Maintien des règles d'hygiène dans les locaux conformément aux dispositions de la réglementation sanitaire ; Entretien du matériel de travail Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner le client Prendre la commande des clients Entretien d'un espace de vente Nettoyer le matériel ou les équipements"

Expérience

Débutant accepté

INCOHERENCE



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Charcutier (h/f)"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Charcutier (h/f)
 Société : ERGALIS
 Date de publication : 19/01/2021
 Référence de l'offre : 4955024
 Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres ERGALIS](#)

Partager l'offre sur :

Postuler

L'entreprise

Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, ERGALIS accompagne chaque année près de 15.000 candidats en CDI, CDD ou Intérim.

Description de l'offre

"Acteur majeur du recrutement et du travail temporaire, Ergalis accompagne chaque année près de 20.000 candidats en CDI, CDD, Intérim et CDI Intérimaire. Notre agence ERGALIS GD recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la grande distribution dans le secteur du VAL DE MARNE (94) un Charcutier (H/F) Vos missions seront les suivantes : Accueil et service des clients ; Valorisation et conseil avertis auprès des clients sur les produits (provenance, saveur, utilisation); Gestion du rayon : Ouverture, fermeture et bonne tenue du rayon ; Contrôle qualité des produits à leurs arrivages et vérification des bons fournisseurs ; Commande et tenue du stock (gestion de la DLC) ; Mise en place et réapprovisionnement. Gestion du lieu et matériel : Maintien des règles d'hygiène dans les locaux conformément aux dispositions de la réglementation sanitaire ; Entretien le matériel de travail Disposer des produits sur le lieu de vente Renseigner le client Prendre la commande des clients Entretien un espace de vente Nettoyer le matériel ou les équipements"

Profil recherché

"Vous aimez travailler dans un environnement dynamique, vous êtes très rigoureux et autonome, doté(e) d'un bon esprit d'équipe, d'un excellent relationnel au contact des clients. Vous détenez une bonne connaissance des produits . Vous justifiez impérativement d'un CAP de charcuterie et/ou d'une expérience confirmée et réussie sur un poste similaire. Vous avez le sens du service client Vous êtes titulaire d'un CAP Charcuterie et vous avez minimum un an d'expérience ; Vous maîtrisez les différents outils de machine à découper."

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail

Email

Envoyer

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

Retour

124

Groupe Penelope
SUPERVISEUR ADJOINT CALL CENTER (H/F)

 75 - PARIS 01

 CDI

 Temps plein

CDD

Postuler sur Jobintree

Publié le 17/01/21

Recherche: SUPERVISEUR ADJOINT CALL CENTER (H/F) Le groupe PENELOPE recrute pour son client, une marque automobile : UN(E) SUPERVISEUR ADJOINT DE TELEOPERATEURS (H/F) Vous êtes le/la "co-responsable" de la qualité globale de la prestation sur le site. Vous serez amené à intervenir en Back-Up du superviseur et vous l'épaulerez dans ses fonctions ainsi que dans l'encadrement ponctuel de l'équipe d'une trentaine de téléopérateurs. Votre premier rôle : Œuvrer au poste de téléopérateur, et vous aurez pour missions les suivantes : - Assurer les liaisons téléphoniques externes et internes de l'entreprise et donner des informations globales aux interlocuteurs, - Intervenir sur des appels entrants dans le but de fidéliser la clientèle, - Renseigner, conseiller et aider les clients de l'entreprise, - Prendre des messages, et gérer les emails, - Présenter et transférer les appels aux interlocuteurs, - Prendre des rendez-vous pour les clients dans les différents ateliers du groupe, - Resp...

Expérience
Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE



Superviseur de centre d'appel

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Superviseur de centre d'appel

Superviseur adjoint call center

Emploi superviseur adjoint call center (h/f)

Référence : 26200416

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Neuvoo

Recruteur : Groupe Pénélope

Contrat : CDI

Salaire : P.c

12h

[Postuler](#)

Description du poste :

Le groupe PENELOPE recrute pour son client, une marque automobile :

UN(E) SUPERVISEUR ADJOINT DE TELEOPERATEURS (H/F)

Vous êtes le/la "co-responsable" de la qualité globale de la prestation sur le site.

Vous serez amené à intervenir en Back-Up du superviseur et vous l'épaulerez dans ses fonctions ainsi que dans l'encadrement ponctuel de l'équipe d'une trentaine de téléopérateurs.

Votre premier rôle : Œuvrer au poste de téléopérateur, et vous aurez pour missions les suivantes :

- Assurer les liaisons téléphoniques externes et internes de l'entreprise et donner des Informations globales aux interlocuteurs,
- Intervenir sur des appels entrants dans le but de fidéliser la clientèle,
- Renseigner, conseiller et aider les clients de l'entreprise,
- Prendre des messages, et gérer les emails,
- Présenter et transférer les appels aux interlocuteurs,
- Prendre des rendez-vous pour les clients dans les différents ateliers du groupe,
- Respecter les consignes et les procédures,
- Mener diverses tâches administratives.

Votre rôle au poste de Superviseur Adjoint :

- Respecter et faire parfaitement respecter les consignes,
- Transmettre les manquements et incidents au Responsable hiérarchique via des rapports écrits,
- Former et encadrer les nouveaux embauchés ainsi que le personnel déjà en place,
- Élaborer les objectifs des équipes selon les retours qualité (double-écoute, appels mystère...),
- Suivre le respect des plannings.

Le poste est à pourvoir en CDD (remplacement congé maternité), du Lundi au Vendredi :
- de 08h00 à 16h00, en temps complet de 35 heures/semaine.

Profil

L'aisance dans la communication téléphonique, la capacité d'analyse, l'autonomie, la ténacité, la rigueur et le sourire en toute circonstance constituent vos principaux atouts à

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Superviseur de centre d'appel - Paris

[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial export
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Conseiller client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Superviseur de centre d'appel
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Île de France
Paris
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Crétail
Versailles

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 829
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

ce poste. Très bonne élocution.

Expérience professionnelle significative dans le domaine de l'accueil téléphonique est exigée, ainsi qu'une première expérience en encadrement serait souhaitée.

Nous vous offrons

- Un contrat à durée déterminée (CDD),
- Un remboursement de votre titre de transport à hauteur de 50%,
- 10% de prime de précarité,
- Les tickets restaurants.

Localisation du poste

Localisation du poste

Ile-de-France, Paris (75)

Géolocalisation par zone

Non

Lieu

75009

Critères candidat

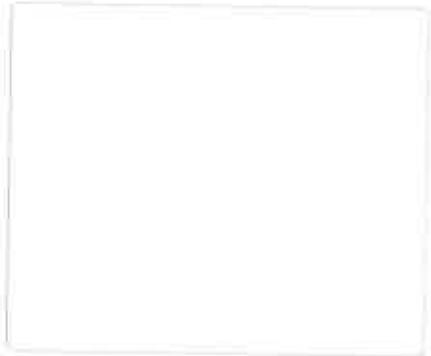
Niveau d'études min. requis

Bac+2

Niveau d'expérience min. requis

entre 2 et 5 ans

12h



Partagez !

Postuler à cette offre MAINTENANT

Superviseur adjoint call center (h/f)



Postuler

Partager : Imprimer Signaler une anomalie



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires

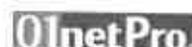


Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle :



[Retour](#)OFFRE
EXPIRÉE

INSPECTEUR COMMERCIAL COURTAGE VIE (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 17/01/21

BCA
BCA

Recherche: INSPECTEUR COMMERCIAL COURTAGE VIE (H/F) Aimerez-vous vous lever chaque jour motivé(e) par une mission inspirante et travailler en équipe pour permettre de protéger les personnes et leurs proches? Chez AXA nous avons l'ambition de mener la transformation de notre métier. Nous cherchons des personnes talentueuses ayant une expérience diversifiée, qui pensent différemment, et qui veulent faire partie de cette transformation passionnante en challengeant le statu quo et faire d'AXA - marque globale leader et une des sociétés les plus innovantes dans notre secteur - une entreprise encore plus performante et responsable. Dans un monde en perpétuelle évolution et avec une présence dans 64 pays, nos salariés et distributeurs privilégiés anticipent le changement pour offrir des services et solutions adaptés aux besoins actuels et futurs de nos 107 millions de clients. Vous éprouvez un intérêt particulier pour les sujets financiers et patrimoniaux ainsi qu'une envie de dévelo...

Expérience

Débutant accepté

125



Commercial terrain

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Commercial terrain

Inspecteur commercial courtage vie

Offre d'emploi expirée - Emploi inspecteur commercial courtage vie (h/f)

Référence : 26200657

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Neuvo

Recruteur : AXA France

Contrat : CDI

Salaire : n.c

125

Description du poste :

Almeriez-vous vous lever chaque jour motivé(e) par une mission inspirante et travailler en équipe pour permettre de protéger les personnes et leurs proches?

Chez AXA nous avons l'ambition de mener la transformation de notre métier. Nous cherchons des personnes talentueuses ayant une expérience diversifiée, qui pensent différemment, et qui veulent faire partie de cette transformation passionnante en challengeant le statu quo et faire d'AXA - marque globale leader et une des sociétés les plus innovantes dans notre secteur - une entreprise encore plus performante et responsable.

Dans un monde en perpétuelle évolution et avec une présence dans 64 pays, nos salariés et distributeurs privilégiés anticipent le changement pour offrir des services et solutions adaptés aux besoins actuels et futurs de nos 107 millions de clients.

Vous éprouvez un intérêt particulier pour les sujets financiers et patrimoniaux ainsi qu'une envie de développer votre expertise et de gagner en compétence dans ces domaines?

Vous avez le sens du contact et aimez le relationnel avec les courtiers avec lesquels vous voulez créer un partenariat personnalisé et durable?

Vous souhaitez accompagner les courtiers dans leur développement en matière de placement et de crédit patrimonial et les former sur les solutions et les outils mis à leur disposition?

Vous êtes autonome, indépendant, dynamique, convaincu et convainquant et vous aimez également le travail en équipe ? Alors venez nous rejoindre pour ce nouveau challenge !

Notre entité :

La Direction Commerciale THEMA recherche un Inspecteur Commercial assis basé à Paris en vue de développer l'offre patrimoniale THEMA

THEMA est l'entité commerciale d'AXA France en charge de la distribution de l'offre patrimoniale AXA au travers des réseaux tiers et indépendants, dont notamment les Courtiers.

THEMA commercialise auprès de ses partenaires :

- 1 contrat d'assurance vie
- 1 contrat luxembourgeois
- 1 offre bancaire

Missions de l'Inspecteur Commercial THEMA :

- Gérer et animer à distance le réseau de courtiers qui lui est attribué en étroite collaboration avec la direction commerciale (quelques rendez-vous physiques peuvent être envisagés exceptionnellement).
- Développer les ventes et les parts de marché de l'offre patrimoniale AXA
- Fidéliser les courtiers qui lui sont rattachés

Créer votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Commercial terrain - Paris

Créer

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial export
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Conseiller client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Superviseur de centre d'appel
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Île de France
Paris
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Crétail
Versailles

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 828
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

- Déployer l'utilisation des outils digitaux auprès des courtiers
- Développer et entretenir son réseau externe et interne pour atteindre ses objectifs -
- mettre en œuvre et suivre un plan d'action commercial déterminé avec l'ensemble de l'équipe chaque année
- Piloter avec les courtiers la performance commune pour accélérer le développement avec AXA
- Analyser les besoins du courtier, maîtriser les produits et solutions d'AXA, lui proposer les réponses les plus adaptées et le former
- Faciliter la vie du courtier avec AXA
- maîtriser l'utilisation du CRM dans le cadre du suivi des relations commerciales

Compétences sur le marché de la gestion de patrimoine :

- Disposer de connaissances financières et patrimoniales
- Comprendre les enjeux ainsi que les mécanismes de réalisation des affaires dans le domaine patrimonial

Compétences commerciales :

- Capacité à mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Aptitudes commerciales à négocier, convaincre
- Développer une forte orientation client

Compétences relationnelles :

- Capacité à développer des relations de confiance avec les courtiers
- Capacité à échanger, collaborer et être force de proposition avec les commerciaux de son équipe

Autres compétences :

- Avoir une appétence à l'utilisation des outils digitaux

Cette offre d'emploi a expiré.
Consultez nos offres en Commercial-terrain

Partagez !

Partager :

Imprimer



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



L'emploi cadre

La presse en parle :



FocusRH.com



EXCLUSIVE RM



[Retour](#)

RESPONSABLE REGIONAL VENTES NORD (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 17/01/21

Recherche: RESPONSABLE REGIONAL VENTES NORD (H/F) NOUS SOMMES ... OUFFLET, groupe familial agroalimentaire français de dimension internationale (19 pays, près de 7000 collaborateurs et 5 milliards d'Euros de CA). Nous intervenons sur les filières orge, blé, riz et légumes secs dans une démarche de développement durable. notre groupe se développe dans la collecte et le négoce international de céréales, la première transformation en meunerie et malterie, les biotechnologies : ingrédients, enzymes et levains sur mesure, la deuxième transformation en boulangerie-viennoiserie- pâtisserie et la distribution en restauration rapide. NOUS TRAVAILLONS POUR .NEUHAUSER, (+ de 2000 Collaborateurs, 12 sites de production, 30% du CA à l'étranger) est reconnue comme un acteur majeur du secteur de la Boulangerie Viennoiserie Pâtisserie Industrielle sur le marché français et européen. notre vocation : concevoir, fabriquer et distribuer des produits de qualité avec pour objectif d'apporter le meilleur s...

Expérience
Débutant accepté

126

AVEC 10 ANS d'EXPERIENCE


[Directeur / Manager en Industrie](#)
[Paris](#)
[Rechercher](#)
[Offres d'emploi](#)
[Paris](#)
[Directeur / Manager en Industrie](#)
[Responsable regional ventes nord](#)

Emploi responsable regional ventes nord (h/f)

Référence : 26197053

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Sercanto

Recruteur : groupe soufflet

Contrat : CDI

Salaires : n.c


[Postuler](#)

Description du poste :

NOUS SOMMES ...

OUFFLET, groupe familial agroalimentaire français de dimension internationale (19 pays, près de 7000 collaborateurs et 5 milliards d'Euros de CA).

Nous intervenons sur les filières orge, blé, riz et légumes secs dans une démarche de développement durable.

Notre groupe se développe dans la collecte et le négoce international de céréales, la première transformation en meunerie et malterie, les biotechnologies : ingrédients, enzymes et levains sur mesure, la deuxième transformation en boulangerie-vienniserie-pâtisserie et la distribution en restauration rapide.

NOUS TRAVAILLONS POUR ...NEUHAUSER, (+ de 2000 Collaborateurs, 12 sites de production, 30% du CA à l'étranger) est reconnue comme un acteur majeur du secteur de la Boulangerie Vienniserie Pâtisserie Industrielle sur le marché français et européen. Notre vocation : concevoir, fabriquer et distribuer des produits de qualité avec pour objectif d'apporter le meilleur service à nos clients.

Dans le cadre d'un CDI, nous recherchons pour la Direction Commerciale un(e) Responsable Régional des Ventes.

LE METIER EN QUELQUES MOTS...Vous déployez notre politique commerciale dans le cadre de la stratégie définie par la Direction Générale.

NOTRE QUOTIDIEN...Rattaché(e) au Responsable National des Ventes, en lien avec les services Food Service, Catégorie et Supply Chain, vous serez en charge de :-Manager et accompagner au quotidien la force de vente de votre périmètre-Négocier les accords commerciaux régionaux-Superviser la mise en place d'actions de prospection et de communication pour développer le chiffre d'affaires-Détecter les potentiels de développement en lien avec votre manager et élaborer les prévisions de votre activitéDes déplacements sont à prévoir sur la moitié Nord de la France (Finistère

- Bas-Rhin / Nord
- Creuse).

NOUS ESPÉRONS...issu(e) d'une formation Bac + 3 minimum, avec une expérience réussie de minimum 10 ans dans le commerce.

connu(e) par vos collègues et votre manager pour vos qualités managériales, votre capacité à préconiser des solutions adaptées et votre force de persuasion.

Nous souhaitez partager avec vos équipes les réussites de vos actions, découvrir un environnement professionnel challengeant, développer votre sens de la négociation.

Postuler à cette offre MAINTENANT

Responsable regional ventes nord (h/f)

Créer votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Directeur / Manager en Industrie - Paris

[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Production

[Agent de production](#)
[Ajusteur monteur](#)
[Câbleur](#)
[Chaudronnier](#)
[Chef d'atelier](#)
[Chef d'équipe en Industrie](#)
[Conducteur de ligne](#)
[Directeur / Manager en Industrie](#)
[Electronicien](#)
[Gestionnaire de parc](#)
[Ingénieur exploitation production](#)
[Manutentionnaire](#)
[Menuisier](#)
[Peintre](#)
[Serrurier](#)
[Soudeur](#)
[Technicien exploitation production](#)
[Tourneur-Fraiseur](#)

Emploi par lieu

[Île de France](#)
[Paris](#)
[Courbevoie](#)
[Nanterre](#)
[Boulogne Billancourt](#)
[Crétail](#)
[Versailles](#)

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs

[Retour](#)

TECHNICO-COMMERCIAL PRO (H/F)

 75 - PARIS 01

 CDI

 Temps plein

[Postuler sur Jobintree](#)

127

Publié le 17/01/21

Recherche: TECHNICO-COMMERCIAL PRO (H/F) Description de l'entreprise : BHS, nous sommes spécialisés depuis plus de 35 ans, dans la conception et la commercialisation de produits destinés à nourrir, soigner et embellir la nature (désherbants, engrais, terreaux, semences,...). Grâce à notre culture d'innovation ainsi qu'à notre respect de l'environnement nous sommes le partenaire privilégié des professionnels des espaces verts et en jardin amateurs, la plus grande force commerciale du marché (20 technico-commerciaux) et leader en innovation verte. Dans le cadre de notre développement, nous recrutons 2 Technico-Commerciaux pour notre division professionnelle dans la région Ile de France. Description du poste : Après une solide formation à nos produits, vos missions sont les suivantes : - Promouvoir la marque, négocier les gammes et les services associés auprès de notre clientèle professionnelle. - Provoquer la prise de commandes des clients. - Développer, par une prospection ré...

Expérience

Débutant accepté

POLE EMPLOI

→ JOB INTREE

→ NEUVOO

→ CADREMPLOI

→ EHC →

BAC+2
ou BAC+5 ?



Technico-commercial

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Technico-commercial

Technico-commercial pro

127

Emploi technico-commercial pro (h/f)

Référence : **26200252**Publiée le : **16/01/2021**Lieu : **Paris (75)**Annonceur : **Neuvoo**Recruteur : **E H C**Contrat : **CDI**Salaire : **n.c**
[Postuler](#)

Description du poste :

Description de l'entreprise :

BHS, nous sommes spécialisés depuis plus de 35 ans, dans la conception et la commercialisation de produits destinés à nourrir, soigner et embellir la nature (désherbants, engrais, terreaux, semences,...).

Grâce à notre culture d'innovation ainsi qu'à notre respect de l'environnement nous sommes le partenaire privilégié des professionnels des espaces verts et en jardin amateurs, la plus grande force commerciale du marché (20 technico-commerciaux) et leader en innovation verte.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons 2 Technico-Commerciaux pour notre division professionnelle dans la région Ile de France.

Description du poste :

Après une solide formation à nos produits, vos missions sont les suivantes :

- Promouvoir la marque, négocier les gammes et les services associés auprès de notre clientèle professionnelle.
- Provoquer la prise de commandes des clients.
- Développer, par une prospection régulière, le portefeuille-clients.
- Assurer l'assistance technique et les formations clients auprès de la clientèle.
- Etre à l'écoute du marché pour remonter les informations au Responsable des Ventes Régional.

Description du profil :

H/F, de formation Ingénieur (agri-agro) avec une expérience commerciale si possible confirmée et probante auprès des horticulteurs, pépiniéristes ou espaces verts (collectivités, paysagistes, golf) ou sans expérience commerciale mais avec une personnalité en capacité de se former à la vente...

Sens de la négociation, doté d'une grande aisance relationnelle, capacité à argumenter.

Envie de vendre des produits techniques.

Sens de l'objectif, culture du résultat.

Goût du challenge, esprit de conquête et sens de la compétition.

Volonté de se surpasser et désir de progresser.

Créer votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Technico-commercial - Paris
[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial export
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Conseiller client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Superviseur de centre d'appel
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Ile de France
Paris
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Crétell
Versailles

[Voir plus](#)
Faites-vous contacter
par les recruteurs
252 828
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

Rémunération très motivante : salaire fixe évolutif + primes mensuelles, trimestrielles, annuelles + challenges commerciaux périodiques.
Statut cadre.
Véhicule de fonction et frais de déplacement, assurés par l'entreprise.



Postuler à cette offre MAINTENANT

Technico-commercial pro (h/f)



Postuler

Partagez !

Partager :

Imprimer

Signaler une anomalie



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle :



FocusRH.com



EXCLUSIVE RMC

01netPro.

Technico-Commercial Pro H/F Populaire

EHC • Paris (/emploi/liste_offres?ville=paris-75) • CDI

(27)

Quelles sont les missions ?

Après une solide formation à nos produits, vos missions sont les suivantes :

- Promouvoir la marque, négocier les gammes et les services associés auprès de notre clientèle professionnelle.
- Provoquer la prise de commandes des clients.
- Développer, par une prospection régulière, le portefeuille-clients.
- Assurer l'assistance technique et les formations clients auprès de la clientèle.
- Etre à l'écoute du marché pour remonter les informations au Responsable des Ventes Régional.

Quel est le profil idéal ?

H/F, de formation Ingénieur (agri-agro) avec une expérience commerciale si possible confirmée et probante auprès des horticulteurs, pépiniéristes ou espaces verts (collectivités, paysagistes, golf) ou sans expérience commerciale mais avec une personnalité en capacité de se former à la vente...

Sens de la négociation, doté d'une grande aisance relationnelle, capacité à argumenter.

Envie de vendre des produits techniques.

Sens de l'objectif, culture du résultat.

Goût du challenge , esprit de conquête et sens de la compétition.

Volonté de se surpasser et désir de progresser.

Rémunération très motivante : salaire fixe évolutif + primes mensuelles, trimestrielles, annuelles + challenges commerciaux périodiques.

Statut cadre.

Véhicule de fonction et frais de déplacement, assurés par l'entreprise.

Pourquoi les rejoindre ?

EHC

Agriculture (/emploi/liste_offres?sct=60002) • Paris (/emploi/liste_offres?ville=paris-75)

• Signataire de la Charte Diversité ①

BHS, nous sommes spécialisés depuis plus de 35 ans, dans la conception et la commercialisation de produits destinés à nourrir, soigner et embellir la nature (désherbants, engrais, terreaux, semences,...).

Grâce à notre culture d'innovation ainsi qu'à notre respect de l'environnement nous sommes le partenaire privilégié des professionnels des espaces verts et en jardin amateurs, la plus grande force commerciale du marché (20 technico-commerciaux) et leader en innovation verte.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons 2 Technico-Commerciaux pour notre division professionnelle dans la région Ile de France.

127

Technico-Commercial Pro H/F

Informations générales

Référence

BHSTC-4300

Date de modification

15/01/2021

127

Description du poste

Filière / Fonction

COMMERCIAL / VENTE - Technico-Commercial

Intitulé de la mission

Technico-Commercial Pro H/F

Contrat

CDI

Descriptif de l'entreprise

BHS, nous sommes spécialisés depuis plus de 35 ans, dans la conception et la commercialisation de produits destinés à nourrir, soigner et embellir la nature (désherbants, engrais, terreaux, semences,...).

Grâce à notre culture d'innovation ainsi qu'à notre respect de l'environnement nous sommes le partenaire privilégié des professionnels des espaces verts et en jardin amateurs, la plus grande force commerciale du marché (20 technico-commerciaux) et leader en innovation verte.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons 1 Technico-Commercial pour notre division professionnelle dans la région Ile de France.

Description de la mission

Après une solide formation à nos produits, vos missions sont les suivantes :

- Promouvoir la marque, négocier les gammes et les services associés auprès de notre clientèle professionnelle.
- Provoquer la prise de commandes des clients.
- Développer, par une prospection régulière, le portefeuille-clients.
- Assurer l'assistance technique et les formations clients auprès de la clientèle.
- Etre à l'écoute du marché pour remonter les informations au Responsable des Ventes Régional



En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins d'authentification et d'ajout de favoris.

[En savoir plus](#)



expérience commerciale mais avec une personnalité en capacité de se former à la vente...

Sens de la négociation, doté d'une grande aisance relationnelle, capacité à argumenter.
Envie de vendre des produits techniques.
Sens de l'objectif, culture du résultat.
Goût du challenge, esprit de conquête et sens de la compétition.
Volonté de se surpasser et désir de progresser.

Rémunération très motivante : salaire fixe évolutif + primes mensuelles, trimestrielles, annuelles + challenges commerciaux périodiques.
Statut cadre.
Véhicule de fonction et frais de déplacement, assurés par l'entreprise.

127

Localisation du poste

Localisation

Ile-de-France, Paris (75)

Lieu de la mission

Ile de France

Critères candidat

Niveau d'études min. requis

BAC +5 et plus

Niveau d'expérience min. requis

Débutant

① En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins d'authentification et d'ajout de favoris.

[En savoir plus](#)





#1jeune1solution

128

Retour

CHEF DE SECTEUR PROXI (H/F)

📍 75 - PARIS 01

📁 CDI

🕒 Temps plein

EXPIRÉE

Postuler sur Jobintree

Publié le 17/01/21

Recherche: CHEF DE SECTEUR PROXI (H/F) Description de l'entreprise : INTERSNACK France, est une filiale du groupe Européen INTERSNACK (2nd intervenant en Europe sur le marché du snacking salé). N° 1 sur le marché des produits salés pour apéritif, Intersnack est un intervenant majeur sur le marché des chips (Vico), des soufflés (Curly, Monster Munch...) ou encore des noix et fruits (Aperifruits). Dans le cadre de son développement, Intersnack recrute 1 Chef de Secteur proximi pour visiter quelques HM/SM et la proximi d'une partie du 94, du 93 et de Paris (4e, 5e, 11e, 12e et 20e arrondissements), Localisation souhaitée: Sur le secteur. Description du poste : Rattaché(e) à votre Directeur des Ventes Régional ainsi qu'à des chefs de secteur expérimentés, vous contribuez au développement de nos produits auprès de quelques HM/SM et surtout la proximi d'une partie du 94, du 93 et de Paris (4e, 5e, 11e, 12e et 20e arrondissements), 240 points de vente au total. Responsable de vos object...

Expérience

Débutant accepté



Chef de secteur

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Chef de secteur

Chef de secteur prox

Offre d'emploi expirée - Emploi chef de secteur prox (h/f)

Référence : 26200467

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Neuvoo

Recruteur : E H C

Contrat : CDI

Salaire : n.e

128

Description du poste :

Description de l'entreprise :

INTERSNACK France, est une filiale du groupe Européen INTERSNACK (2nd Intervenant en Europe sur le marché du snacking salé).

N° 1 sur le marché des produits salés pour apéritif, Intersnack est un Intervenant majeur sur le marché des chips (Vico), des soufflés (Curly, Monster Munch...) ou encore des noix et fruits (Aperifruits).

Dans le cadre de son développement, Intersnack recrute 1 Chef de Secteur prox pour visiter quelques HM/SM et la prox d'une partie du 94, du 93 et de Paris (4e, 5e, 11e, 12e et 20e arrondissements),

Localisation souhaitée: Sur le secteur.

Description du poste :

Rattaché(e) à votre Directeur des Ventes Régional ainsi qu'à des chefs de secteur expérimentés, vous contribuez au développement de nos produits auprès de quelques HM/SM et surtout la prox d'une partie du 94, du 93 et de Paris (4e, 5e, 11e, 12e et 20e arrondissements), 240 points de vente au total.

Responsable de vos objectifs qualitatifs et quantitatifs dans le respect de notre politique commerciale, vous assurez la vente et la revente de nos marques, l'optimisation merchandising et la mise en place d'opérations promotionnelles.

Description du profil :

H/F, de formation supérieure commerciale (Bac +2/+5), dynamique, organisé et rigoureux, vous possédez une première expérience de la vente en grande distribution ou d'une expérience probante de promoteur des ventes.

Doté d'un véritable tempérament de vendeur, votre sens de la négociation et de la relation client seront les clefs de votre réussite.

Venez rejoindre une équipe tournée vers l'efficacité et une entreprise qui vous fournira la formation et les moyens pour exprimer vos talents.

Fixe + variable Individuel et collectif + véhicule de fonction + frais de vie.

Créer votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Chef de secteur - Paris

Créer

Toutes les offres d'emploi

Distribution

- Animateur de réseau
- Animation commerciale
- Chef de caisse
- Chef de rayon
- Chef de secteur**
- Conseiller de vente
- Directeur adjoint de magasin
- Directeur de magasin
- Directeur de réseau
- Employé libre service
- Hôtesse de caisse
- Inventaire
- Préparateur de commandes
- Responsable SAV

Emploi par lieu

- Île de France
- Paris**
- Courbevoie
- Nanterre
- Boulogne Billancourt
- Crétail
- Versailles

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 828
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

[Retour](#)

CONSEILLER COMMERCIAL EN ASSURANCE DU PARTICULIER (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 15/01/21

129

Recherche: **CONSEILLER COMMERCIAL EN ASSURANCE DU PARTICULIER (H/F)**
RELAIS-ASSUR est l'Agence RH dédiée aux Agents Généraux et Courtiers d'Assurances. Nous accompagnons nos clients dans leurs multiples recrutements et nous suivons nos candidats dans le temps pour toujours être à l'écoute de leurs souhaits de changements professionnels. Nous recherchons pour un Agent Général situé à PARIS, un Conseiller en Assurance à dominante commerciale Part/Pros. Poste à Pourvoir en CDI - Rémunération Fixe brut 24/27k€ selon expérience + Variable. En agence, vos missions sont riches et diversifiées. Vous êtes en charge d'un portefeuille, constitué principalement de Particuliers, à fidéliser et à développer conformément à la stratégie définie avec l'Agent. Vous conseillez et apportez des solutions globales en matière d'assurances IARD, Epargne, Santé et Prévoyance. Vous multi-équipez les clients de l'Agence par des ventes rebonds et des actions de phoning. De formation supérieure BAC+2 ou BAC+3 ...

Expérience

Débutant accepté

avec 3 ANS D'EXPERIENCE



Commercial terrain

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Commercial terrain

Conseiller commercial en assurance du particulier

Emploi conseiller commercial en assurance du particulier (h/f)

Référence : 26196627

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Paris (75)

Annonceur : Sercanto

Recruteur : relais assur

Contrat : CDI

Salaire : n.c

129

[Postuler](#)

Description du poste :

RELAIS-ASSUR est l'Agence RH dédiée aux Agents Généraux et Courtiers d'Assurances. Nous accompagnons nos clients dans leurs multiples recrutements et nous suivons nos candidats dans le temps pour toujours être à l'écoute de leurs souhaits de changements professionnels.

Nous recherchons pour un Agent Général situé à PARIS, un Conseiller en Assurance à dominante commerciale Part/Pros.

Poste à Pourvoir en CDI

- Rémunération Fixe brut 24/27k€ selon expérience + Variable.

En agence, vos missions sont riches et diversifiées.

Vous êtes en charge d'un portefeuille, constitué principalement de Particuliers, à fidéliser et à développer conformément à la stratégie définie avec l'Agent.

Vous conseillez et apportez des solutions globales en matière d'assurances IARD, Epargne, Santé et Prévoyance.

Vous multi-évaluez les clients de l'Agence par des ventes rebonds et des actions de phoning.

De formation supérieure BAC+2 ou BAC+3 dans le domaine des assurances, vous êtes reconnu(e) pour votre autonomie, votre rigueur et votre bonne organisation.

Vous avez acquis une expérience similaire d'au moins 3 ans.

Vous avez un esprit d'équipe et le sens du contact client.

23/27KE + variable

- CDI

- 35H

Postuler à cette offre MAINTENANT

Conseiller commercial en assurance du particulier (h/f)


[Postuler](#)

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Commercial terrain - Paris

Créer

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial export
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Conseiller client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Superviseur de centre d'appel
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Île de France
Paris
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Crétail
Versailles

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 828
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)



#1jeune1solution

Retour

AMB FORMATION
0153 190250

BO

AMB
Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service
(H/F)

📍 75 - PARIS 01

✉️ CDD

🕒 Temps plein

C'EST AU
JEUNE DE
CHERCHER
UNE
ENTREPRISE

📧 Postuler sur Pôle emploi

Publié le 14/01/21

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance. Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5). Formation 6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente Début de contrat: fin Décembre Missions Accueil client Vente et conseil client Faire vivre aux clients une expérience positive Valorisation des produits Profil Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe Dynamique, autonome, rigoureux et organisé Vous bénéficierez : D'une formation rémunérée selon un % du SMIC D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent D'une certification pour valoriser vos acquis Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Réceptionner un produit

CE N'EST PAS
UNE OFFRE
D'EMPLOI MAIS
UNE OFFRE DE
FORMATION

- Vérifier la conformité de la livraison
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Formation

3ème achevée ou Brevet

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies



PLAN DU SITE

Accueil

<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/109JGYQ>

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 01 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109JGYQ

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance.

Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5).

Formation

6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation

Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente

Début de contrat: fin Décembre

 Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,03 Euros sur 12 mois

Missions

Accueil client

Vente et conseil client

Faire vivre aux clients une expérience positive

Valorisation des produits

Profil

Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe

Dynamique, autonome, rigoureux et organisé

Vous bénéficierez :

D'une formation rémunérée selon un % du SMIC

D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise

D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent

D'une certification pour valoriser vos acquis

130

Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Réceptionner un produit

Vérifier la conformité de la livraison

Contrôler le ballage et l'étiquetage des produits en rayon

Réaliser le ballage et l'étiquetage des produits en rayon

Savoir-être professionnels

Gestion du stress

Travail en équipe

Autonomie

Formation

3ème achevée ou Brevet



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE



AMB

10 à 19 salariées



<http://www.amb-formations.fr>

AMB Formations est spécialisé dans le recrutement et la formation aux métiers de la Vente et du Commerce.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 17

Travailler au sein d'un supermarché, en caisse et/ou en rayon.

En rayon, le poste consiste à gérer l'intégralité d'un rayon c'est à dire placer les marchandises sur les étagères, gérer sa réserve,...

CDI - Temps plein

Publié il y a 11 jours

Equiper Magasin (H/F)

FACADE SUD EST - 93 - ROSNY SOUS BOIS

Vos missions seront :

- Accueillir les clients : vous orientez, vous informez la clientèle et vous êtes en charge du standard téléphonique.
- Enregistrer et encaisser les ventes : vous établissez...

CDD - Temps plein

Publié il y a 14 jours

130

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

AMB - 75 - PARIS 16

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance.

Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5).

Formation

6 mois en contrat de...

CDD - Temps plein

Publié il y a 4 jours

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

E2M FORMATION - 75 - PARIS 12

Un supermarché recherche un(e) futur manager en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande....

CDD - Temps plein

Publié il y a 5 jours

[Retour](#)

CONSEILLER DE CLIENTELE PARTICULIERS H/F

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 14/01/21

Après une formation complète d'une durée deux mois alliant théorie et pratique, vous intégrerez une agence bancaire à taille humaine. Vos principales missions sont les suivantes : - Assurer l'accueil des clients et prospects afin de les accompagner et de les fidéliser ; - Mener une démarche commerciale adaptée et valoriser la prise de rendez-vous auprès des responsables de clientèle ; - Réaliser les opérations bancaires courantes sur les comptes des clients ; - Effectuer des ouvertures de comptes grâce à votre démarche commerciale, au parrainage et à la recommandation ; - Réaliser des entretiens physiques ou téléphoniques afin de construire un portefeuille clients de particuliers ; - Assurer une bonne gestion des risques de crédits et risques opératoires en respectant la réglementation et les procédures.

Expérience

Débutant accepté (0 à 2 ans)

2 ans
d'ancienneté

131



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Conseiller de clientele particuliers h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Conseiller de clientele particuliers h/f

Société : Aquantis Consulting

Date de publication : 17/01/2021

Reference de l'offre : 301734

Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS

Type de contrat : CDI

Expérience requise : 0 à 2 ans

Formation requise : BTS / DUT



[Découvrir toutes les offres Aquantis Consulting](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

Aquantis Consulting est un cabinet de recrutement spécialisé dans la recherche de profils cadres et non cadres pour des CDD et CDI.

Description de l'offre

Après une formation complète d'une durée deux mois allant théorie et pratique, vous intégrerez une agence bancaire à taille humaine. Vos principales missions sont les suivantes :

- Assurer l'accueil des clients et prospects afin de les accompagner et de les fidéliser ;
- Mener une démarche commerciale adaptée et valoriser la prise de rendez-vous auprès des responsables de clientèle ;
- Réaliser les opérations bancaires courantes sur les comptes des clients ;
- Effectuer des ouvertures de comptes grâce à votre démarche commerciale, au parrainage et à la recommandation ;
- Réaliser des entretiens physiques ou téléphoniques afin de construire un portefeuille clients de particuliers ;
- Assurer une bonne gestion des risques de crédits et risques opératoires en respectant la réglementation et les procédures.

Profil recherché

De formation Bac+2 minimum, vous justifiez d'une première expérience minimale de 2 ans sur une fonction similaire et avez une connaissance des produits et des services bancaires. Reconnu(e) pour votre dynamisme, votre aisance relationnelle et votre esprit d'équipe, vous avez la capacité de créer une relation de confiance avec vos clients.

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les ressaisir plusieurs fois
- la conservation d'un historique de vos candidatures
- la possibilité d'être contacté directement par plus de 1000 entreprises

[Créer un compte](#) ou connectez vous en cliquant ici

131

Si vous souhaitez postuler à cette offre ultérieurement, vous pouvez également vous l'envoyer par mail :

[Envoyer](#)

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

CCLD

CONSEILLER COMMERCIAL EN MUTUELLE (H/F) 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 13/01/21

132

CCLD, cabinet de recrutement spécialisé dans la recherche de talents commerciaux, recherche pour son client partenaire, spécialisée dans la protection sociale un(e) **CONSEILLER COMMERCIAL EN MUTUELLE H/F** Basé à Paris 8 Pourquoi rejoindre le groupe AESIO ? - Pour la notoriété du groupe : 2ème leader sur le marché de la santé - Parcours d'intégration et d'évolution au sein d'une grande entreprise - Environnement de travail agréable avec de nombreux avantages Vous êtes rattaché(e) à l'agence virtuelle dédiée aux prospects qui font des démarches sur le site internet. Vous avez pour but de traiter ces leads entrants et de vendre de nouveaux contrats d'assurances emprunteur, épargne et IARD. Directement rattaché au siège social, vos tâches sont les suivantes : - Assurer le traitement des leads et contacter les prospects par téléphone - Analyser les besoins et commercialiser des offres adaptées dans le cadre d'une démarche globale : Assurances de biens/personnes, La vente se fait à distance auprès de particuliers dans un but de multi-équiper ses adhérents. Elle peut également se faire au sein des agences en physique. Vous n'assurez pas la gestion administrative, vous vous concentrez uniquement sur le développement commercial. Conditions salariales : Rémunération attractive (Fixe + primes selon objectifs). Avantages : chèques déjeuners d'une valeur de 9€ avec 60% de prise en charge employeur, mutuelle groupe et prévoyance entreprise intéressantes, accord d'intéressement, mise en place d'un Compte Epargne Temps, d'un PEE/PERCO, etc.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

→ 2 ANS

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

132

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____

Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

132

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Conseiller commercial en mutuelle h/f](#)

CONSEILLER COMMERCIAL EN MUTUELLE H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34392223

Date de dépôt : 12/01/2021

Entreprise : CCLD

Descriptif

Description : CCLD, cabinet de recrutement spécialisé dans la recherche de talents commerciaux, recherche pour son client partenaire, spécialisée dans la protection sociale un(e)
CONSEILLER COMMERCIAL EN MUTUELLE H/F

Basé à Paris 8

Pourquoi rejoindre le groupe AESIO ?

- Pour la notoriété du groupe : 2ème leader sur le marché de la santé
- Parcours d'intégration et d'évolution au sein d'une grande entreprise
- Environnement de travail agréable avec de nombreux avantages

Vous êtes rattaché(e) à l'agence virtuelle dédiée aux prospects qui font des démarches sur le site internet. Vous avez pour but de traiter ces leads entrants et de vendre de nouveaux contrats d'assurances emprunteur, épargne et IARD.

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

Assurances de biens/personnes,

La vente se fait à distance auprès de particuliers dans un but de multi-équiper ses adhérents. Elle peut également se faire au sein des agences en physique. Vous n'assurez pas la gestion administrative, vous vous concentrez uniquement sur le développement commercial.

Conditions salariales : Rémunération attractive (Fixe + primes selon objectifs).

Avantages : chèques déjeuners d'une valeur de 9€ avec 60% de prise en charge employeur, mutuelle groupe et prévoyance entreprise intéressantes, accord d'intéressement, mise en place d'un Compte Epargne Temps, d'un PEE/PERCO, etc.

Profil recherché

Profil recherché : Vous êtes diplômé(e) d'une formation supérieure (Bac +2) orientée Commerce et doté(e) d'une expérience réussie d'au moins 2 ans, dans une activité de prospection et de vente à distance. Dans l'idéal vous avez une expérience dans le domaine de l'assurance et/ou de la banque

Doté d'un tempérament de challenger, vous êtes persévérant et vous souhaitez vous impliquez dans une entreprise aux valeurs fortes.

La rémunération variable sera fonction de vos résultats et récompensera vos ventes.

Si vous vous reconnaissez dans ce profil, n'hésitez plus à postuler ! Nous serons ravis d'échanger avec vous.

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - PARIS

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 19/01/2021

132

Entreprise

Nom de l'entreprise : CCLD

Site Web : <http://www.ccl-d-recrutement.com>

Contact : Madame Bertin Noëlie

Adresse : 200 avenue Jean Jaures

69007 LYON

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

Password :

Connexion

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

Inscription

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

[Retour](#)

Commercial(e) (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 13/01/21

WELLJOB, société française et 100% indépendante, composée d'un réseau d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national, recrute un(e) commercial(e) terrain. Vos missions : - Prospection active ; - Création, suivi et fidélisation d'un poste client ; - Propositions et négociations commerciales et tarifaires ; - Identification des besoins des clients ; - Délégation, mise à disposition d'intérimaires aux entreprises. Votre profil : - Vous êtes attirés par le développement commercial ; - Vous êtes à l'aise dans la relation clients ; - Vous faites preuve de ténacité, de détermination et d'une véritable force de persuasion ; - Vous êtes réactif(ve) et savez prendre des initiatives. Pourquoi vous aimerez travailler chez nous : - Le poste est à pourvoir en CDI, au statut salarié ; - Salaire selon profil et expérience (fixe + variable dé plafonné + frais) ; - Mise à disposition d'une voiture de fonction, d'un téléphone portable et d'outils pour le démarchage commercial. - Lieu : PARIS 10 Type de contrat : CDI Durée indéterminée Moyen de transport souhaité Permis exigé

Expérience

Débutant accepté

133



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
Offre d'emploi : "Commercial(e) (h/f)"				

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Commercial(e) (h/f)
 Société : Welljob
 Date de publication : 18/01/2021
 Référence de l'offre : 20210111-124043
 Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS
 Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Welljob](#)

Partager l'offre sur :

[Postuler](#)

L'entreprise

WELLJOB est un Groupe français, familial & Indépendant, composé d'un réseau d'agences réparties sur le territoire national.

Spécialiste du recrutement dans les métiers du bâtiment, des travaux publics, du second oeuvre, des espaces verts, de l'industrie, du transport, de la logistique, de la viti et viticulture, du tertiaire et des services.

Notre objectif est de répondre aux besoins quotidiens des demandeurs d'emploi, des actifs et des entreprises, à travers des solutions adaptées à chacun : Intérim, CDD, CDI, placement.

Description de l'offre

WELLJOB, société française et 100% Indépendante, composée d'un réseau d'agences réparties sur l'ensemble du territoire national, recrute un(e) commercial(e) terrain.

Vos missions :

- Prospection active ;
- Création, suivi et fidélisation d'un poste client ;
- Propositions et négociations commerciales et tarifaires ;
- Identification des besoins des clients ;
- Délégation, mise à disposition d'Intérimaires aux entreprises.

Votre profil :

- Vous êtes attirés par le développement commercial ;
- Vous êtes à l'aise dans la relation clients ;
- Vous faites preuve de ténacité, de détermination et d'une véritable force de persuasion ;
- Vous êtes réactif(ve) et savez prendre des initiatives.

Pourquoi vous aimerez travailler chez nous :

- Le poste est à pourvoir en CDI, au statut salarié ;
- Salaire selon profil et expérience (fixe + variable dé plafonné + frais) ;
- Mise à disposition d'une voiture de fonction, d'un téléphone portable et d'outils pour le démarchage commercial.

- Lieu : PARIS 10

Type de contrat : CDI

Durée Indéterminée

Moyen de transport souhaité

Permis exigé

133

[Paramètres cookies](#)

[Conditions](#)

[Retour](#)

CPM FRANCE
Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

 75 - PARIS 01 CDD Temps plein[Postuler sur Talents_in](#)

Publié le 13/01/21

134

CPM FRANCE - JJVISPP-MB (Référence : 424528) / Nous recherchons pour un de nos clients dans l'univers des produits médicaux, un Merchandiseur H/F. CDD de 2 mois débutant en Janvier 2021. Vous serez en charge d'un parc d'ophtalmologues et opticiens (environ 110 clients) pour mener à bien les missions suivantes : Lutte anti-rupture : Réassortiment des lentilles d'essais des clients dans les meubles et présentoirs présents en cabinets et boutiques Identification des ruptures après réassort puis déclenchement automatique d'une commande en faisant la commande de l'ensemble des références manquantes dans le respect des quotas imposés Validation de la visite (outil de commande + fiche de passage) Prise de rendez-vous avec la secrétaire pour le prochain RDV, entre 3 et 4 semaines plus tard Reporting du réassort fait directement dans l'outil Départements : 70% : Paris intramuros 20% : 92 10% : 78 Vous êtes dynamique, organisé, et rigoureux et avez une forte envie d'apprendre et de réussir ! Vous avez très envie de faire partie d'une équipe au service de marques à forte notoriété ! Vous voulez un poste responsabilisant et savez travailler en autonomie. Maîtrise du pack office et permis B obligatoire Salaire: Fixe brut mensuel 1554,58€ + prime variable 328€ Avantages: Véhicule de service, forfait repas 9.30€.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

[< RETOUR LISTE \(/\)](#)[POSTULER À CETTE OFFRE](#)

Réf : 595

Publié le 12/01/2021

Promoteur dédié Johnson & Johnson H/F - IDF

CDD (2 mois)

📍 Paris - Île-de-France - France

139

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

CPM France, filiale du groupe Omnicom et leader de l'action commerciale et marketing terrain, fait de l'Humain l'accélérateur de la performance des marques.

CPM propose donc à ses collaborateurs de vivre une aventure humaine aux côtés de professionnels passionnés et bienveillants.

Rejoignez nos équipes et développez de nouvelles compétences !

Pour en savoir davantage sur notre société, nos activités et nos engagements : <http://www.fr.cpm-int.com/> (<http://www.fr.cpm-int.com/>)

DESCRIPTION DU POSTE

Nous recherchons pour un de nos clients dans l'univers des produits médicaux, un **Merchandiseur H/F**.

CDD de 2 mois débutant en janvier 2021.

Vous serez en charge d'un parc d'ophtalmologues et opticiens (environ 110 clients) pour mener à bien les missions suivantes :

- Lutte anti-rupture : Réassortiment des lentilles d'essais des clients dans les meubles et présentoirs présents en cabinets et boutiques
- Identification des ruptures après réassort puis déclenchement automatique d'une commande en faisant la commande de l'ensemble des références manquantes dans le respect des quotas imposés
- Validation de la visite (outil de commande + fiche de passage)
- Promotion de votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)



Départements :

POSTULER À CETTE OFFRE

70% : Paris intramuros

20% : 92

10% : 78

PROFIL RECHERCHÉ

Vous êtes dynamique, organisé, et rigoureux et avez une forte envie d'apprendre et de réussir !

Vous avez très envie de faire partie d'une équipe au service de marques à forte notoriété !

Vous voulez un poste responsabilisant et savez travailler en autonomie.

Maîtrise du pack office et permis B obligatoire



AUTRES INFORMATIONS

Salaire: Fixe brut mensuel 1554,58€ + prime variable 328€

Avantages: Véhicule de service, forfait repas 9.30€.

POSTULER À CETTE OFFRE

POSTULER À CETTE OFFRE



Promoteur dédié Johnson & Johnson
H/F - IDF
CDD (2 mois)

Cookies: En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

[Retour](#)

Club Med Boucher - H/F

 75 - PARIS 01

 CDD

 Temps plein

[Postuler sur Inzejob](#)

Publié le 12/01/21

Mobilité nationale requise pour un contrat CDD saisonnier de 6 à 8 mois poste nourris / logés moyennant participation Intégrer les cuisines du Club Med c'est réaliser un service à l'assiette associant qualité, fraîcheur et volume avec : Plus de 3000 couverts en moyenne par jour 1000 recettes internationales (cuisine du monde et spécialités locales) Une offre client et un périmètre de travail larges et diversifiés : buffet, service à l'assiette, snacking gourmand, événements. Un partenariat de plus de 15 ans avec l'institut Paul Bocuse Au Club Med vous serez. Un maestro des couteaux capable de jongler entre une bavette et un sauté de veau Un roi du service à l'assiette pour qui le sourire est à volonté Un oeil de lynx qui veille à ce que les buffets soient toujours bien garnis Un gestionnaire capable de gérer ses stocks au gramme près Un gardien qui veille sur le matériel, à l'application et au respect des normes d'hygiène et de sécurité Pourquoi poser vos valises? Pour vivre les pieds dans le sable ou en plein cœur des montagnes Pour évoluer dans un environnement multiculturel à l'ambiance unique Pour faire de belles rencontres, grandir personnellement et professionnellement Pour relever de nouveaux challenges et vivre le bonheur de vous révéler ! En devenant GO Boucher, vous pourrez profiter des infrastructures et des multiples activités proposées par le Club Med. Et si le cœur vous en dit, vous pourrez même monter sur scène pour mettre à profit votre talent ou votre sens de la fête ! Alors, qu'attendez-vous pour faire vos bagages ? Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap Aujourd'hui vous êtes. Un

explorateur, disponible et prêt à partir vivre en village vacances Club Med Un professionnel expérimenté et diplômé, capable de converser in English! Un spécialiste de la boucherie, qui a déjà travaillé dans le milieu et en connaît les rouages Poste nourri / logé contre participation forfaitaire

Expérience

Expérience exigée de 12 Mois

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies



PLAN DU SITE

Boucher - H/F

Offre d'emploi n° 7240354

Type de contrat : CDD

Localisation : Paris (offres-departement.php?d=77) - Paris

Entreprise : Club Med (offres-entreprise.php?e=Club Med)

Fonction : Commercial - Vente (offres-fonction.php?f=1)

Publiée le 12 / 01 / 2021

Expérience souhaitée : 1 à 2 ans

Niveau d'études souhaité : CAP / BEP

135

Description du poste

Mobilité nationale requise pour un contrat CDD saisonnier de 6 à 8 mois poste nourris / logés moyennant participation

Intégrer les cuisines du Club Med c'est réaliser un service à l'assiette associant qualité, fraîcheur et volume avec :

- Plus de 3000 couverts en moyenne par jour
- 1000 recettes internationales (cuisine du monde et spécialités locales)
- Une offre client et un périmètre de travail larges et diversifiés : buffet, service à l'assiette, snacking gourmand, événements...
- Un partenariat de plus de 15 ans avec l'Institut Paul Bocuse

Au Club Med vous serez...

- Un maestro des couteaux capable de jongler entre une bavette et un sauté de veau
- Un roi du service à l'assiette pour qui le sourire est à volonté
- Un oeil de lynx qui veille à ce que les buffets soient toujours bien garnis
- Un gestionnaire capable de gérer ses stocks au gramme près
- Un gardien qui veille sur le matériel, à l'application et au respect des normes d'hygiène et de sécurité

Pourquoi poser vos valises?

- Pour vivre les pieds dans le sable ou en plein cœur des montagnes
- Pour évoluer dans un environnement multiculturel à l'ambiance unique
- Pour faire de belles rencontres, grandir personnellement et professionnellement
- Pour relever de nouveaux challenges et vivre le bonheur de vous révéler !

En devenant GO Boucher, vous pourrez profiter des Infrastructures et des multiples activités proposées par le Club Med.

Et si le cœur vous en dit, vous pourrez même monter sur scène pour mettre à profit votre talent ou votre sens de la fête !

Alors... qu'attendez-vous pour faire vos bagages ?

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap

Aujourd'hui vous êtes...

- Un explorateur, disponible et prêt à partir vivre en village vacances Club Med
- Un professionnel expérimenté et diplômé, capable de converser in English!
- Un spécialiste de la boucherie, qui a déjà travaillé dans le milieu et en connaît les rouages

Poste nourri / logé contre participation forfaitaire

K€ mensuels

Candidature en ligne

[JE POSTULE \(/CANDIDATURE.PHP?ID=7240354\)](#)



2021 © Inzejob (<https://www.inzejob.com>) Tous droits réservés | [Contact \(/contact.php\)](#) | [Mentions légales \(/mentions-legales.php\)](#) | [Actualités \(https://www.inzejob.com\)](#) | [Solutions digitales \(https://sites.inzejob.com\)](#) | [Espace formation \(https://formation.inzejob.com\)](#) | [Sauvons la planète \(https://planet.inzejob.com\)](#) | [Version ceff6a9](#)

 (<http://www.twitter.com/inzejob>)  (<http://www.facebook.com/inzejob>)

 (<https://www.linkedin.com/company/inzejob>)

[Retour](#)

136

CNP ASSURANCES
**CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS
AMETIS (H/F)**

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 11/01/21

Assureur, coassureur et réassureur, CNP Assurances conçoit des solutions de prévoyance et d'épargne innovantes. Ces solutions sont distribuées par de nombreux partenaires en France, en Europe et en Amérique Latine, notamment au Brésil. Elles s'adaptent au mode de distribution de chaque partenaire, du réseau physique au 100 % online, et aux besoins des clients de chaque pays. Ce modèle ouvert rend CNP Assurances compatible avec tous les univers et l'incite à réinventer la protection des personnes dans un monde qui bouge. Le Groupe compte plus de 35 millions d'assurés en prévoyance/protection dans le monde et plus de 14 millions en épargne/retraite. CNP Assurances est cotée à la Bourse de Paris depuis octobre 1998 (1er marché) et s'appuie sur un actionnariat stable concrétisé par la signature d'un pacte entre ses principaux actionnaires (la Caisse des Dépôts, La Banque Postale, le Groupe BPCE et l'Etat français). Pour plus d'informations, posez vos questions en direct à nos Ambassadeurs sur <https://cnp-assurances.career-inspiration.com/app/home> www.cnp.fr

@CNP_Assurances Rejoignez le leader de l'assurance de personnes en France et le premier réseau salarié labellisé ! CNP Assurances conçoit et gère des contrats en assurance vie, retraite, prévoyance, santé, assurance emprunteur. AMETIS, le réseau commercial de CNP Assurances, est chargé de promouvoir les solutions d'épargne retraite, prévoyance, santé individuelle et collective auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels TNS/TPE/PME. Vous souhaitez

donner un nouvel élan à votre projet professionnel au cœur de votre région ?
 Vous voulez intégrer un réseau d'environ 200 collaborateurs sur toute la France
 et partager leurs valeurs ? Venez contribuer à notre développement en tant

que Conseiller commercial particuliers ! Nous recherchons des conseillers
 commerciaux sur les secteurs d'AVIGNON, d'ANGERS, de BESANCON, de
 SAINT ETIENNE, de TOURS, de PARIS et de VITRY SUR SEINE. Sur votre secteur,
 vos tâches au sein du réseau Amétis : - prospecter une nouvelle clientèle variée,
 - négocier et conclure les contrats (identification des besoins, recherche de la
 solution commerciale adaptée) en respectant les règles déontologiques et
 prudentielles en vigueur dans l'entreprise.- développer et fidéliser votre
 portefeuille de clients particuliers. Pour mener à bien vos tâches, nous vous
 accompagnons dans le cadre d'une formation d'intégration dès votre arrivée.
 Vous travaillerez en home office et disposerez d'un équipement nomade
 adapté à votre activité itinérante (véhicule de service, téléphone mobile,
 ordinateur portable, etc..). Ce poste de statut cadre offre une rémunération
 attractive et sécurisée. (Fixe + variable).

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

ou 2 ?
 ou 3 ?

136

→ VOIR
 OFFRE
 CNP

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
 former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
 tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
 Site de recrutement spécialisé pour les
 personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Conseiller commercial assurances particuli...](#)

CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS AMETIS H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34368830

Date de dépôt : 08/01/2021

Entreprise : CNP ASSURANCES

136

Descriptif

Description : Assureur, coassureur et réassureur, CNP Assurances conçoit des solutions de prévoyance et d'épargne innovantes. Ces solutions sont distribuées par de nombreux partenaires en France, en Europe et en Amérique Latine, notamment au Brésil. Elles s'adaptent au mode de distribution de chaque partenaire, du réseau physique au 100 % online, et aux besoins des clients de chaque pays. Ce modèle ouvert rend CNP Assurances compatible avec tous les univers et l'incite à réinventer la protection des personnes dans un monde qui bouge. Le Groupe compte plus de 35 millions d'assurés en prévoyance/protection dans le monde et plus de 14 millions en épargne/retraite.

CNP Assurances est cotée à la Bourse de Paris depuis octobre 1998 (1er marché) et s'appuie sur un actionariat stable concrétisé par la signature d'un pacte entre ses principaux actionnaires (la Caisse des Dépôts, La Banque Postale, le Groupe BPCE et l'Etat français).

Pour plus d'informations, posez vos questions en direct à nos Ambassadeurs sur <https://cnp-assurances.career-inspiration.com/app/home>

[@CNP_Assurances](http://www.cnp.fr)

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

emprunteur.

AMETIS, le réseau commercial de CNP Assurances, est chargé de promouvoir les solutions d'épargne retraite, prévoyance, santé individuelle et collective auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels TNS/TPE/PME.

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre projet professionnel au cœur de votre région ? Vous voulez intégrer un réseau d'environ 200 collaborateurs sur toute la France et partager leurs valeurs ?

Venez contribuer à notre développement en tant que Conseiller commercial particuliers !

Nous recherchons des conseillers commerciaux sur les secteurs d'AVIGNON, d'ANGERS, de BESANCON, de SAINT ETIENNE, de TOURS, de PARIS et de VITRY SUR SEINE.

Sur votre secteur, vos missions au sein du réseau Amétis :

- prospecter une nouvelle clientèle variée,
- négocier et conclure les contrats (identification des besoins, recherche de la solution commerciale adaptée) en respectant les règles déontologiques et prudentielles en vigueur dans l'entreprise.- développer et fidéliser votre portefeuille de clients particuliers.

Pour mener à bien vos missions, nous vous accompagnons dans le cadre d'une formation d'intégration dès votre arrivée.

Vous travaillerez en home office et disposerez d'un équipement nomade adapté à votre activité itinérante (véhicule de service, téléphone mobile, ordinateur portable, etc..).

Ce poste de statut cadre offre une rémunération attractive et sécurisée. (Fixe + variable).

Profil recherché

Profil recherché : De formation BAC+2 à BAC+5 et fort d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans un domaine commercial en lien avec l'assurance, la banque ou la gestion de patrimoine, vous détenez une solide fibre commerciale et avez développé un véritable sens de la conquête (développement de portefeuille, écoute client, argumentation, négociation, fidélisation, prospection) auprès d'une clientèle de particuliers ainsi que de réels savoir-faire en terme d'organisation, de reporting, d'expression orale et rédactionnelle.

Vous maîtrisez les outils digitaux (CRM, OAV, réseaux sociaux, ...)

Autonome dans la gestion de votre activité, vous êtes soucieux (se) de la qualité de conseil et de service que vous apportez à vos clients.

Vous disposez de bonnes connaissances des produits d'Assurances de Personnes et d'épargne, de la fiscalité des particuliers et de l'analyse patrimoniale.

Le permis de conduire B est indispensable pour cette activité exclusivement « nomade ».

Niveau d'étude : Bac + 3 : licence

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - Paris

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 18/01/2021

136

Entreprise

Nom de l'entreprise : CNP ASSURANCES

Site Web : <http://www.cnp.fr>

Contact : Madame Bellemere-pereira Carolina

Adresse : 4 place Raoul Dautry

75716 PARIS cedex 15

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

|

Password :

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

Inscription

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS AMETIS H/F

136

Informations générales

Entité de rattachement



Assureur, coassureur et réassureur, CNP Assurances conçoit des solutions de prévoyance et d'épargne innovantes. Ces solutions sont distribuées par de nombreux partenaires en France, en Europe et en Amérique Latine, notamment au Brésil. Elles s'adaptent au mode de distribution de chaque partenaire, du réseau physique au 100 % online, et aux besoins des clients de chaque pays. Ce modèle ouvert rend CNP Assurances compatible avec tous les univers et l'incite à réinventer la protection des personnes dans un monde qui bouge. Le Groupe compte plus de 35 millions d'assurés en prévoyance/protection dans le monde et plus de 14 millions en épargne/retraite. CNP Assurances est cotée à la Bourse de Paris depuis octobre 1998 (1er marché) et s'appuie sur un actionariat stable concrétisé par la signature d'un pacte entre ses principaux actionnaires (la Caisse des Dépôts, La Banque Postale, le Groupe BPCE et l'Etat français). Pour plus d'informations, posez vos questions en direct à nos Ambassadeurs sur <https://cnp-assurances.career-inspiration.com/app/home> www.cnp.fr @CNP_Assurances

Référence

2021-3328

Description du poste

Métier

DISTRI DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Intitulé du poste

CONSEILLER COMMERCIAL ASSURANCES PARTICULIERS AMETIS H/F

Type de Contrat

CDI

Statut

Cadre

 En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins d'authentification et d'ajout de favoris.

[En savoir plus](#)



Description de la mission

Rejoignez le leader de l'assurance de personnes en France et le premier réseau salarié labellisé !
CNP Assurances conçoit et gère des contrats en assurance vie, retraite, prévoyance, santé, assurance emprunteur.
AMETIS, le réseau commercial de CNP Assurances, est chargé de promouvoir les solutions d'épargne retraite, prévoyance, santé individuelle et collective auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels TNS/TPE/PME.

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre projet professionnel au cœur de votre région ? Vous voulez intégrer un réseau d'environ 200 collaborateurs sur toute la France et partager leurs valeurs ?

Venez contribuer à notre développement en tant que Conseiller commercial particuliers !

Nous recherchons des conseillers commerciaux sur les secteurs d'AVIGNON, d'ANGERS, de BESANCON, de SAINT ETIENNE, de TOURS, de PARIS et de VITRY SUR SEINE.

Sur votre secteur, vos missions au sein du réseau Amétis :

136

- prospecter une nouvelle clientèle variée,
- négocier et conclure les contrats (identification des besoins, recherche de la solution commerciale adaptée) en respectant les règles déontologiques et prudentielles en vigueur dans l'entreprise.- développer et fidéliser votre portefeuille de clients particuliers.

Pour mener à bien vos missions, nous vous accompagnons dans le cadre d'une formation d'intégration dès votre arrivée.

Vous travaillerez en home office et disposerez d'un équipement nomade adapté à votre activité itinérante (véhicule de service, téléphone mobile, ordinateur portable, etc..).

Ce poste de statut cadre offre une rémunération attractive et sécurisée. (Fixe + variable).

Profil

De formation BAC+2 à BAC+5 et fort d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans dans un domaine commercial en lien avec l'assurance, la banque ou la gestion de patrimoine, vous détenez une solide fibre commerciale et avez développé un véritable sens de la conquête (développement de portefeuille, écoute client, argumentation, négociation, fidélisation, prospection) auprès d'une clientèle de particuliers ainsi que de réels savoir-faire en terme d'organisation, de reporting, d'expression orale et rédactionnelle.

Vous maîtrisez les outils digitaux (CRM, OAV, réseaux sociaux, ...)

Autonome dans la gestion de votre activité, vous êtes soucieux (se) de la qualité de conseil et de service que vous apportez à vos clients.

Vous disposez de bonnes connaissances des produits d'Assurances de Personnes et d'épargne, de la fiscalité des particuliers et de l'analyse patrimoniale.

Le permis de conduire B est indispensable pour cette activité exclusivement « nomade ».

Classe CCNA

5

Médias

ⓘ En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins d'authentification et d'ajout de favoris.

[En savoir plus](#)



Venez échanger avec nos collaborateurs, Emilie et Matthieu, posez-leur toutes vos questions pour en savoir plus sur notre métier de conseiller commercial ! RDV sur la plateforme des Ambassadeurs de CNP Assurances !

Ambassadeur
CNP Assurances

136

Localisation du poste

Localisation du poste

Europe, France, Ile-de-France, Paris (75)

Ville

PARIS

Critères candidat

Niveau d'études min. requis

Bac+3

Niveau d'expérience

2-5 ans

ⓘ En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins d'authentification et d'ajout de favoris.

[En savoir plus](#)



2021

Offres étudiées par Ville / périmètre Denis — 10 Vente Domaine Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'erreur (renouvelable, évolutive...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
137	222244	X								X					
138	151941	X													
139	1096881														
140	1077003														
141	858620	X								X					
142	85811	X								X					
143	834650	X								X					
144	803171	X								X					
145	80308	X								X					
146	102004														
147	106661														
148	621444	X								X					
149	69713	X								X					
150	69713	X								X					
151	1091166														

PB EXP X

X X X X

X

perdue

DÉPÊCHE

[Retour](#)

INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL PARIS IDF NORMANDIE (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 11/01/21

Recherche: INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL PARIS IDF NORMANDIE (H/F)
Vous souhaitez rejoindre une PME, acteur majeur dans son domaine, et contribuer à la transformation et au développement de l'entreprise, en continuant à faire évoluer votre parcours professionnel ? Vous exercez dans le secteur biomédical et de l'imagerie et vous savez que le service est non seulement un élément différenciant ainsi que les solutions globales sont au coeur des partenariats entre les établissements de soins, les médecins et les industriels de la santé. Nous recherchons pour le compte d'une PME spécialisée et leader dans la gestion de la maintenance biomédicale de tous les équipements d'un établissement de santé, un(e) Ingénieur Technico-Commercial pour le secteur Paris Ile-de-France Normandie (H/F). Reportant au Directeur Commercial France & Belgique, vous intégrez une équipe commerciale de taille humaine et vous avez la responsabilité du portefeuille client sur le secteur géographique attribué ainsi ...

Expérience

Débutant accepté

→ incohérence

137



Technico-commercial

Paris

Rechercher

[Offres d'emploi](#) [Paris](#) [Technico-commercial](#) [Ingénieur technico-commercial paris idf normandie](#)

Emploi ingénieur technico-commercial paris idf normandie (h/f)

Référence : 25459207

Publiée le : 16/01/2021

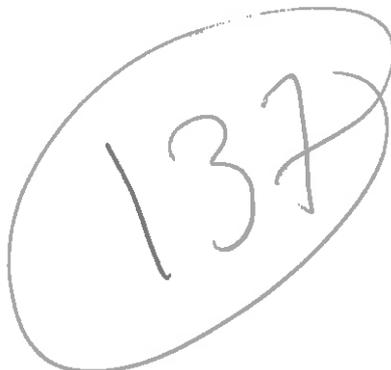
Lieu : Paris (75)

Annonceur : Neuvo

Recruteur : Groupe FSC

Contrat : CDI

Salaire : n.c


[Postuler](#)

Description du poste :

Vous souhaitez rejoindre une PME, acteur majeur dans son domaine, et contribuer à la transformation et au développement de l'entreprise, en continuant à faire évoluer votre parcours professionnel ? Vous exercez dans le secteur biomédical et de l'imagerie et vous savez que le service est non seulement un élément différenciant ainsi que les solutions globales sont au cœur des partenariats entre les établissements de soins, les médecins et les Industriels de la santé.

Nous recherchons pour le compte d'une PME spécialisée et leader dans la gestion de la maintenance biomédicale de tous les équipements d'un établissement de santé, un(e) Ingénieur Technico-Commercial pour le secteur Paris Ile-de-France Normandie (H/F). Reportant au Directeur Commercial France & Belgique, vous intégrez une équipe commerciale de taille humaine et vous avez la responsabilité du portefeuille client sur le secteur géographique attribué ainsi que du développement du chiffre d'affaire de la société auprès des établissements publics et privés : vous assurez le renouvellement des contrats existants, augmentez le CA chez les clients actuels, et acquérez de nouveaux clients par une démarche de prospection active sur le terrain.

A ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

Actions Commerciales :

"Mettre en œuvre la stratégie commerciale sur le secteur géographique attribué.

"Assurer le renouvellement des contrats existants et la satisfaction client en travaillant étroitement avec l'équipe Technique.

"Développer le CA chez les clients actuels, et acquérir de nouveaux clients par une démarche de prospection active sur le terrain auprès des établissements.

"Analyser les besoins clients et proposer des offres commerciales (audits, devis, contrats).

Appels d'Offres :

"Assurer une veille des marchés/AO en cours et à venir.

"Présenter l'offre de la société aux clients en amont de la publication des marchés/AO.

"Après publication, préparer le dossier de réponse en travaillant étroitement avec l'équipe Technique et l'équipe Marchés.

"Après décision, analyser les facteurs qui font gagner/perdre les AO dans le but d'améliorer le taux de réussite futur.

Reporting :

"Tenir à jour le tableau de suivi de l'activité (Interlocuteurs, renouvellements contrats, nouvelles opportunités, prévisions de CA)

"Présenter l'activité pendant la réunion de suivi hebdomadaire.

Créer votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Technico-commercial - Paris

[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial export
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Consellier client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Superviseur de centre d'appel
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Ile de France
Paris
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Crétail
Versailles

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs

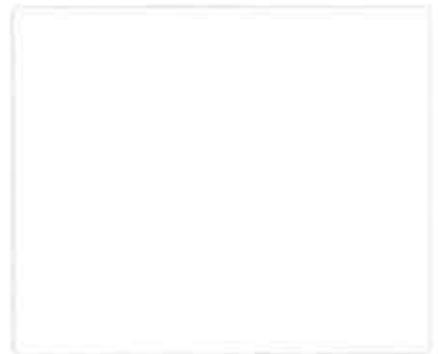


252 829
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

"Identifier et mettre en œuvre les actions permettant d'atteindre les objectifs commerciaux.

De formation biomédicale type Ingénieur Biomédical, ou technique, vous avez une première expérience probante de 2 ans en milieu hospitalier, de vente ou à une fonction applicative, avec une véritable fibre commerciale. Maîtrisant l'environnement hospitalier public/privé, vous avez une très bonne connaissance des circuits décisionnels pour l'achat et la prestation de la maintenance biomédicale. Vous avez la capacité à analyser rapidement les besoins et présenter des offres adaptées et des solutions globales. Reconnu (e) pour votre tempérament dynamique, enthousiaste et persévérant, vous faites preuve de diplomatie et gérez, avec autonomie et réactivité, votre secteur. Vos qualités relationnelles et de travail en équipe vous permettent de rendre la relation clients internes (pluridisciplinaires) et externes (Ingénieurs biomédicaux, directeur d'établissements) optimale. Vous maîtrisez les outils informatiques standards (Excel, PowerPoint, tableaux de suivi) et votre maîtrise de l'Anglais est un plus. Le poste est basé sur le secteur géographique défini.



Partagez !

Postuler à cette offre MAINTENANT

Ingénieur technico-commercial paris Idf normandie (h/f)



Postuler

137

Partager : Imprimer Signaler une anomalie



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle : TFI FocusRH.com Capital.fr EXCLUSIVE ITM OlnetPro

[Retour](#)

La finance, quelle salade!

Pepite

Employé / Employée de rayon produits alimentaires hors produits frais h/f

📍 75 - Paris (Dept.)

✉️ CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Jobinlive](#)

Publié le 08/01/21

138

Environnement : Rattaché au responsable de l'activité produits structurés au sein de la Gestion Privée, vous serez en charge du suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle Patrimoniale et Banque Privée.

Activités principales Banque Privée : - Rédaction de documentation commerciale / réglementaire - Reporting et communication - Suivi et contrôles des opérations - Booking des produits - Animation / Diffusion des événements produits aux Banquiers Privés - Passage d'ordre - Rédaction / Echange avec les partenaires assureurs - Mise à jour des portefeuilles client

Activités principales Patrimoine : Faire le suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle Patrimoniale. Développer des outils de suivi et gestion des tâches Assurer le suivi du stock de produits en cours - Chargé du suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle Patrimoniale (EMTN / FAF) - Mettre en place du Macroplanning, - Rédiger la Note de Lancement, du Power Point de Présentation et de l'Encyclopédie destinées aux Directeurs du Patrimoine - Mettre à jour des documents commerciaux (brochure, bulletins de souscription, tableau coûts et charges) et validation auprès des services juridiques/conformité/fiscal - Préparer des bannières / Page internet - Conformité, Juridique et fiscale - Reporting & Communication - Suivre l'activité - Reporting global (suivi + stock en vie) - Intranet et Biblioged Mettre à jour les documents internes et à destination des clients (ponctuellement). A compétences égales, priorité aux travailleurs handicapés et autres bénéficiaires

de l'obligation d'emploi.

Expérience

Débutant accepté

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

138

PLAN DU SITE

Accueil

Le poste à un job

<http://blt.ly/35HoS67>**Confort +**

Emploi Accessible Travailleur Handicapé RQTH Spécialiste Produits Structurés

Spécialiste Produits structurés - H/F - Paris

CDI

offre publiée le 06/01/2021

INFORMATIONS CLÉS

Entreprise Crédit Du Nord
Référence 20000SGF
Localisation 75 - Paris
Type de Contrat CDI
Expérience < 6 mois
Niveau d'études Bac +5
Fonctions Finance - Comptabilité - Juridique

138

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Avec 8 600 collaborateurs et un réseau de 851 agences, le groupe Crédit du Nord est au service de près de 2 millions de clients particuliers, 305 000 professionnels et associations et 55 000 entreprises et institutionnels.

Les différentes entités du groupe Crédit du Nord bénéficient d'une très grande autonomie dans la gestion de leur activité, qui s'exprime notamment par des prises de décision rapides et une grande réactivité aux demandes de leurs clients.

MISSION

Environnement : Rattaché au responsable de l'activité produits structurés au sein de la Gestion Privée, vous serez en charge du suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle Patrimoniale et Banque Privée.

Activités principales Banque Privée :

- Rédaction de documentation commerciale / réglementaire
- Reporting et communication
- Suivi et contrôles des opérations
- Booking des produits
- Animation / Diffusion des événements produits aux Banquiers Privés
- Passage d'ordre
- Rédaction / Echange avec les partenaires assureurs
- Mise à jour des portefeuilles client

Activités principales Patrimoine :

Faire le suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle

Patrimoniale. Développer des outils de suivi et gestion des tâches

Assurer le suivi du stock de produits en cours

- Chargé du suivi et du déploiement des Produits Structurés réservés à la clientèle Patrimoniale (EMTN / FAF)

- Mettre en place du Macroplanning,
- Rédiger la Note de Lancement, du Power Point de Présentation et de l'Encyclopédie destinées aux Directeurs du Patrimoine
- Mettre à jour des documents commerciaux (brochure, bulletins de souscription, tableau coûts et charges) et validation auprès des services juridiques/conformité/fiscal
- Préparer des bannières / Page internet

- Conformité, Juridique et fiscale

138

Mettre aux normes du Crédit du Nord, l'ensemble des documents à destination des Conseillers et des clients

- Reporting & Communication
- Suivre l'activité
- Reporting global (suivi + stock en vie)

- Intranet et Biblioged

Mettre à jour les documents internes et à destination des clients (ponctuellement).

PROFIL RECHERCHÉ

Vous êtes expert dans le domaine de la finance du marché ? Vous maîtrisez parfaitement le pack office ?

De plus, vous avez le sens de la performance individuelle et collective ? Vous avez le sens de l'organisation et êtes force de proposition ?

Alors, n'hésitez plus à postuler à cette offre de poste !

JE POSTULE

VOUS ÊTES RECRUTEUR

Contactez-nous (<mailto:contact@missionhandicap.com>)

SUIVEZ-NOUS



(<https://www.facebook.com/Missionhandicapcom-1433535216953096/>)



(<https://twitter.com/EmploiHandicap>)



(<https://www.linkedin.com/groups/4000587/profile>)



([/flux.rss](#))

Recevez notre newsletter

JE M'INSCRIS À LA NEWSLETTER ([HTTPS://NEWSLETTER.JOBINLIVE.COM](https://newsletter.jobinlive.com))

138

[Retour](#)

139

Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/01/21

Vos missions : - Gérer et développer un portefeuille de clients existants sur votre secteur géographique - Accompagner et conseiller vos clients / prospects dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale autour des solutions globales technologiques ; Démarcher un portefeuille de prospects via des actions de développement commercial pertinentes ; - Travailler en synergie avec les différents experts métiers de l'entreprise pour proposer une offre de service personnalisée, la plus complète et la plus adaptée ; - Convaincre vos interlocuteurs que vous êtes le bon partenaire ; - Négocier et valider les contrats ; - Avec l'appui des équipes après-vente, assurer le suivi de la bonne exécution des contrats afin de maximiser la satisfaction client ; - Suivre l'activité de votre portefeuille à travers notre outil CRM

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Élaborer des propositions commerciales
- Conseiller une clientèle ou un public
- Méthodes de plan de prospection

- EFFECTUER UNE DEMONSTRATION DEVANT UN CLIENT OU UN PUBLIC

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

139

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent

Attaché commercial / Attachée commerciale en clientèle d'entreprises (H/F)

75 - PARIS 01 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109BXXH

Vos missions :

- Gérer et développer un portefeuille de clients existants sur votre secteur géographique
- Accompagner et conseiller vos clients / prospects dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale autour des solutions globales technologiques ;
- Démarcher un portefeuille de prospects via des actions de développement commercial pertinentes ;
- Travailler en synergie avec les différents experts métiers de l'entreprise pour proposer une offre de service personnalisée, la plus complète et la plus adaptée ;
- Convalncre vos interlocuteurs que vous êtes le bon partenaire ;
- Négocier et valider les contrats ;
- Avec l'appui des équipes après-vente, assurer le suivi de la bonne exécution des contrats afin de maximiser la satisfaction client ;
- Suivre l'activité de votre portefeuille à travers notre outil CRM

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 38H05 Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2100,00 Euros à 2400,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

139

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Élaborer des propositions commerciales 

Conseiller une clientèle ou un public 

Méthodes de plan de prospection 

Effectuer une démonstration devant un client ou un public 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) d'autres machines et équipements de bureau



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Attaché(e) clientèle H/F - CDI

NEXITY - 75 - PARIS 08

Vos missions seront les suivantes :

Vous assurez l'accompagnement du client dans son projet immobilier de la réservation jusqu'à la signature notaire tout en assurant la satisfaction du...

CDI - Temps plein

Publié il y a 2 jours

[Retour](#)

SASSY FRANCE
Commercial / Commerciale export (H/F)

📍 75 - Paris (Dept.)

✉ CDI

🕒 Temps plein

📧 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 05/01/21

SASSY, c'est une histoire, deux amis d'enfance et une même passion : le Cidre. SASSY, c'est aussi une histoire de cœur, et plus particulièrement une envie commune de remettre cette boisson traditionnelle au goût du jour. Dans le cadre du développement de son activité export, SASSY recrute un(e) responsable de secteur. Missions : Vous êtes rattaché(e) à l'équipe commerciale et participez au développement de la marque dans les points de vente. Vos principales missions : Vous êtes chargé(e) de mettre en œuvre la politique commerciale (référencement, mise en avant, prospection, suivi, animation...) de la société dans les points de vente objectifs qui vous sont attribués. Vous développez et consolidez en permanence l'image de marque de la société ainsi que celle des produits commercialisés auprès de clients.

Expérience

12 mois

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Élaborer des propositions commerciales
- Conseiller une clientèle ou un public
- Effectuer une démonstration devant un client ou un public
- Définir les modalités d'une vente avec un client

140

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

[Je participe à un événement](#)

[Les entreprises s'engagent](#)

140

Commercial / Commerciale export (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 17 janvier 2021 - offre n° 108YNPQ

SASSY, c'est une histoire, deux amis d'enfance et une même passion : le Cidre. SASSY, c'est aussi une histoire de cœur, et plus particulièrement une envie commune de remettre cette boisson traditionnelle au goût du jour.

Dans le cadre du développement de son activité export, SASSY recrute un(e) responsable de secteur.

Missions :

Vous êtes rattaché(e) à l'équipe commerciale et participez au développement de la marque dans les points de vente. Vos principales missions :

Vous êtes chargé(e) de mettre en œuvre la politique commerciale (référencement, mise en avant, prospection, suivi, animation...) de la société dans les points de vente objectifs qui vous sont attribués

Vous développez et consolidez en permanence l'image de marque de la société ainsi que celle des produits commercialisés auprès de clients

 Contrat à durée indéterminée
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,25 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

12 mois



Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)



Élaborer des propositions commerciales



Conseiller une clientèle ou un public



Effectuer une démonstration devant un client ou un public



Définir les modalités d'une vente avec un client



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de boissons

ENTREPRISE

SASSY FRANCE

3 à 5 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

CPM FRANCE
Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Talents_in](#)

Publié le 23/12/20



CPM FRANCE - BONCDOVF-MB (Référence : 490037) / CPM FRANCE recherche pour son client **BONDUELLE**, leader dans l'univers de l'agro-alimentaire, des **Promoteurs des ventes H/F**. En collaboration étroite avec un ou deux responsables de secteur, vous serez en charge d'environ 60 points de ventes **HM/SM** pour mener à bien les missions planifiées: - Relevé en magasin sur un logiciel dédié la présence des produits et la part de linéaire ; - Mener des actions sur l'assortiment (DN) et sur la visibilité (PDL) : Assurer le référencement des produits par la vente argumentée ; assurer le bon niveau de stock et le bon nombre de facing ; - Optimisation de la visibilité en linéaire via recadrage, implantations, « merchandising de combat » : gain de facing, pose de PLV ; - Vérifier la date limite d'utilisation optimale des produits et effectuer des rotations ; - Faire de la Lutte anti-rupture rayon et préconisations de commande si nécessaire ; - Promotion : ventes, montage et théâtralisation des mises en avant/ TG/ Opération promotionnelles ; - Saisie d'Opportunités : vente de TG et des références manquantes, commande en cas de rupture produits ; - Saisir les opportunités de déstockage de marchandise en réserve ; - Vendre la promotion : Sell in (tracts importants, ventes saison) ; - Veille concurrentielle sur les innovations concurrentes, nouveaux cadenciers, plaquettes concurrentes; - Reporting, analyse et pilotage de votre activité. - Expérience réussie d'au moins 2 ans sur un poste de promoteur des ventes en **GMS** - Maîtrise des 4P et des techniques de vente - Bonne connaissance des logiciels bureautiques : Excel,

Power Point, Word. - Dynamique, Rigoureux(se), Autonome, Aimant travailler au sein d'une équipe - Titulaire du permis B depuis au moins 1 an CDI à partir du 04/01/2021. Déplacements en transports Salaire : Fixe : 1800€ brut mensuel + Prime mensuelle 200 € sur objectifs payés au trimestre. Avantages : PC, Téléphone, forfait repas de 17.70€, frais de pass Navigo rembourse Jours travaillés : 5 jours par semaine du lundi au samedi (1 jour de repos). Localisation du poste : Paris (en transports en commun).

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

[< RETOUR LISTE \(/\)](#)[POSTULER À CETTE OFFRE](#)

Réf : 715

Publié le 22/12/2020

Promoteur des ventes dédié BONDUELLE H/F - Paris

CDI - 1 800 / 1 800 € (Mensuel)

📍 Paris - Île-de-France - France



PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

CPM France, filiale du groupe Omnicom, est le leader de l'action commerciale et marketing terrain qui fait de l'humain l'accélérateur de la performance des marques.

Développez de nouvelles compétences en nous rejoignant ! Davantage d'informations sur notre entreprise : <https://cpm-int.careers.talents-in.com/> (<https://cpm-int.careers.talents-in.com/>)

DESCRIPTION DU POSTE

CPM FRANCE recherche pour son client **BONDUELLE**, leader dans l'univers de l'agro-alimentaire, des **Promoteurs des ventes H/F**.

En collaboration étroite avec un ou deux responsables de secteur, vous serez en charge d'environ 60 points de ventes HM/SM pour mener à bien les missions planifiées:

- Relevé en magasin sur un logiciel dédié la présence des produits et la part de linéaire ;
- Mener des actions sur l'assortiment (DN) et sur la visibilité (PDL) : Assurer le référencement des produits par la vente argumentée ; assurer le bon niveau de stock et le bon nombre de facing ;
- Optimisation de la visibilité en linéaire via recadrage, implantations, « merchandising de combat » : gain de facing, pose de PLV ;
- Vérifier la date limite d'utilisation optimale des produits et effectuer des rotations ;
- Faire de la Lutte anti-rupture rayon et préconisations de commande si nécessaire ;
- Promotion : ventes, montage et théâtralisation des mises en avant/ TG/ Opération promotionnelles ;

Promoteur des ventes dédié BONDUELLE H/F - Paris
 CDI - 1 800 / 1 800 € (Mensuel)

Cookies: En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer

vos références manquantes, commande en cas de rupture
 votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi

adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

- Saisir les opportunités de déstockage de marchandise en magasin; CETTE OFFRE
- Vendre la promotion : Sell in (tracts importants, ventes saison) ;
- Veille concurrentielle sur les innovations concurrentes, nouveaux cadenciers, plaquettes concurrentes;
- Reporting, analyse et pilotage de votre activité.

PROFIL RECHERCHÉ

- Expérience réussie d'au moins 2 ans sur un poste de promoteur des ventes en GMS
- Maîtrise des 4P et des techniques de vente
- Bonne connaissance des logiciels bureautiques : Excel, Power Point, Word.
- Dynamique, Rigoureux(se), Autonome, Aimant travailler au sein d'une équipe
- Titulaire du permis B depuis au moins 1 an

→ incohérence
XP



AUTRES INFORMATIONS

CDI à partir du 04/01/2021.

Déplacements en transports

Salaire : Fixe : 1800€ brut mensuel + Prime mensuelle 200 € sur objectifs payés au trimestre.

Avantages : PC, Téléphone, forfait repas de 17.70€, frais de pass Navigo remboursé

Jours travaillés : 5 jours par semaine du lundi au samedi (1 jour de repos).

Localisation du poste : Paris (en transports en commun).

POSTULER À CETTE OFFRE

Promoteur des ventes dédié BONDUELLE H/F - Paris
 Cookies: En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)
 CDI - 1 800 / 1 800 € (Mensuel)

[Retour](#)

Assistant(e) Adv Export H/F

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F. Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions : - la gestion des commandes export - l'organisation des livraisons - la gestion des réclamations - l'établissement des avoirs clients - la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers) - le contrôle des documents export (factures, colisage, certificats, draft B/L)

Expérience

Débutant accepté

142



Emploi

Stage

Alternance

Formation

Entreprises

Offre d'emploi : "Assistant adv export h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Assistant adv export h/f

Société : Profile Research

Date de publication : 18/01/2021

Reference de l'offre : PRO069-58931

Localisation : Ile-de-France : Paris - PARIS

Type de contrat : CDI


[Découvrir toutes les offres Profile Research](#)

Partager l'offre sur :



L'entreprise

Un recrutement réussi est le résultat d'une rencontre entre un candidat et une entreprise. Notre challenge consiste à favoriser et impulser cette rencontre, d'une part en détectant et révélant les potentiels et compétences de nos candidats, et d'autre part en conseillant nos clients dans le choix de leurs futurs collaborateurs. Instaurer un climat de confiance, développer une relation de proximité et de transparence, comprendre les enjeux et contraintes de chaque recrutement, telles sont les bases d'un partenariat gagnant selon PROFILE RESEARCH. Spécialisations : Recrutement Direct, CDI-CDD et Cadres-non cadres, Interim

Description de l'offre

Nous recherchons pour notre client, un profil d'ASSISTANT EXPORT H/F.

Encadré(e) par la Responsable ADV Export, vous aurez pour missions :

- la gestion des commandes export
- l'organisation des livraisons
- la gestion des réclamations
- l'établissement des avoirs clients
- la gestion et le suivi des expéditions en interface avec les transitaires (Élaboration de la liasse documentaire pour les expéditions, contrôle des documents douaniers)
- le contrôle des documents export (factures, collage, certificats, draft B/L)

Profil recherché

- Formation commerce international ou similaire
- Première expérience validée sur une fonction similaire
- Anglais professionnel
- Maîtrise des outils informatiques

7 incrépables xp

Pas encore Inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

[Retour](#)

CDI - Technico-Commercial(e) (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 12/12/20

Si vous êtes là, c'est que vous cherchez un emploi en tant que Technico-commercial dans le milieu de l'informatique. Et si vous tentiez votre chance avec nous, tout simplement ? Soyez en sûrs, chez nous il n'y a pas de numéros, chaque personne compte et aujourd'hui notre équipe commerciale a besoin de vous. Vous devrez effectuer les tâches suivantes : - Analyser les besoins clients - Elaborer des propositions commerciales - Suivre les propositions commerciales émises - Maintenir une bonne relation avec les fournisseurs

Expérience

Débutant accepté

143



Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Erreur 404

L'offre que vous recherchez a été pourvue

Veuillez nous excuser, la page que vous recherchez a été déplacée.
Continuez votre visite sur le site !

- Les offres d'emploi
- Les offres de stage
- Les offres en alternance
- La formation initiale
- Les formations continue
- L'actualité de l'emploi et de la formation

- Créer votre compte candidat et publier votre CV**
- Créer votre compte recruteur et publier vos offres d'emploi, stage et alternance**
- Créer votre compte formateur et publier vos sessions de formation**

[Retour à la page précédente](#)



Contact

Qui sommes nous ?

Mentions légales

© Direct Emploi 2004 - 2021

143

[Paramètres cookies](#)

[Retour](#)

Groupe Fed

CHEF DE SECTEUR BOULANGERIE ARTISANALE IDF (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 03/12/20

Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales et en marketing/communication, recherche pour son client - acteur majeur de la fabrication et de la commercialisation de farines en France - un responsable de secteur/commercial itinérant H/F pour le réseau des boulangeries artisanales en IDF. Vous êtes un(e) commercial(e) aguerri(e) et avez, idéalement, une expérience terrain confirmée en GMS/CHR ou en agroalimentaire. Fed Business a l'offre qu'il vous faut ! Rattaché au Directeur commercial Régional Boulangerie Artisanale, vos principales tâches seront les suivantes : Développer les ventes des différents produits et services (auprès d'une clientèle d'artisans boulangers et de prospects) tout en organisant et en optimisant votre activité. Prospector et développer votre secteur sont les principaux enjeux stratégiques. Être acteur de la démarche de transaction des fonds de commerce en lien avec le Responsable Transaction de votre région. Organiser et optimiser votre activité en adaptant les fréquences de visite au potentiel (plan de tournée, préparation des visites, utilisation des outils dont Salesforce, reporting quotidien, veille concurrentielle, recouvrement, organisation prise de commandes) Votre dynamisme et votre force de persuasion vous permettront de conquérir de nouveaux prospects tout en accompagnant vos clients dans l'organisation d'animation et de démonstrations en boutique. Vous aurez un réel rôle de conseiller notamment au niveau du merchandising. Ce poste nécessite de nombreux déplacements

sur les départements (secteur à partager) : 75 ;78 ;91 ;92 ;93 ;94 ;95

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

144

PLAN DU SITE

Accueil

le postule à un job

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)

Site de recrutement spécialisé pour les personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Chef de secteur boulangerie artisanale h/f...](#)

CHEF DE SECTEUR BOULANGERIE ARTISANALE H/F IDF

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34101921

Date de dépôt : 23/11/2020

Entreprise : Groupe Fed

Descriptif

Description : Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales et en marketing/communication, recherche pour son client - acteur majeur de la fabrication et de la commercialisation de farines en France - un responsable de secteur/commercial itinérant H/F pour le réseau des boulangeries artisanales en IDF.

Vous êtes un(e) commercial(e) aguerri(e) et avez, idéalement, une expérience terrain confirmée en GMS/CHR ou en agroalimentaire.

Fed Business a l'offre qu'il vous faut !

Rattaché au Directeur commercial Régional Boulangerie Artisanale, vos principales missions seront les suivantes :

Développer les ventes des différents produits et services (auprès d'une clientèle d'artisans boulangers et de

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

vos région.

Organiser et optimiser votre activité en adaptant les fréquences de visite au potentiel (plan de tournée, préparation des visites, utilisation des outils dont SalesForce, reporting quotidien, veille concurrentielle, recouvrement, organisation prise de commandes)

Votre dynamisme et votre force de persuasion vous permettront de conquérir de nouveaux prospects tout en accompagnant vos clients dans l'organisation d'animation et de démonstrations en boutique. Vous aurez un réel rôle de conseiller notamment au niveau du merchandising.

Ce poste nécessite de nombreux déplacements sur les départements (secteur à partager) : 75 ;78 ;91 ;92 ;93 ;94 ;95

Profil recherché

Profil recherché : - Vous avez une expérience terrain réussie en tant que commercial dans l'univers de l'agroalimentaire ou la vente de matière première.

- Le réseau des boulangeries artisanales (idéalement), de la GMS, ou du CHR n'a plus de secret pour vous.
- Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation et savez aussi bien entretenir votre réseau que le développer.
- La connaissance des circuits de proximité est un plus.
- Vous êtes à l'aise avec l'informatique (suivi de votre activité, reporting) et les réseaux sociaux.

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - 75

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDI

Début de la mission : 30/11/2020

Entreprise

Nom de l'entreprise : Groupe Fed

Site Web : <http://www.groupefed.fr>

Agence : Fed Business

[Postuler en ligne à cette offre](#)

144

Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, pensez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email, facebook ou twitter :

Partager par email

Partager sur facebook

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. En Savoir Plus J'accepte

[Retour](#)

Caisse d'Epargne
CONSEILLER COMMERCIAL - Agence de Milhaud - CDD (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDD Temps plein
[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 03/12/20

La Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon, acteur majeur sur son territoire, couvre tous les métiers de la banque commerciale. Banque historique des particuliers, c'est aussi la banque des professionnels et des décideurs en région. A ce titre elle accompagne l'ensemble des acteurs qui participent au développement local et régional : Particuliers, Entreprises, Organismes de l'économie sociale et du logement social, Collectivités et institutionnels locaux et Professionnels de l'immobilier. Avec près de 1.1 million de clients, représentant environ 40% de la population du territoire, la Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon dispose d'un réseau de 184 agences, et 4 centres d'affaires. Banque de proximité et banque digitale, elle accompagne au quotidien les projets innovants et créateurs de richesses en octroyant 2 milliards de nouveaux crédits aux ménages, aux professionnels, aux entreprises et aux collectivités locales. Très attachée à l'accompagnement de l'ensemble de ses collaborateurs La Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon les accompagne dans leur projet professionnel tout au long de leur parcours de carrière. La Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon recherche un Conseiller Commercial H/F en CDD pour son agence de Milhaud. Point d'entrée d'une agence bancaire, vous assurez l'accueil des clients, la vente de produits bancaires et d'assurance et le traitement des opérations courantes. En contribuant directement à la qualité du service clients, vous êtes le garant de l'image de l'Entreprise ! Pour mener à bien ces tâches : Vous accueillez et conseillez les clients sur les

produits et les services de bancassurance proposés. Vous identifiez les demandes des clients et qualifiez leurs besoins afin de les prendre en charge au mieux. Vous vendez, en face à face ou à distance, des produits et services de bancassurance. Vous réalisez des séances de phoning. En fonction de leurs besoins, vous orientez les clients vers un Gestionnaire de Clientèle spécialisé (Particuliers, Professionnels, Gestion de patrimoine). Vous réalisez les opérations courantes dans le respect des consignes de sécurité et des procédures de qualité. Vous participez aux opérations de contrôle, de fiabilisation des données clients et de conformité.

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

145

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : Mot de passe : [mot de passe oublié ?](#)Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)

Site de recrutement spécialisé pour les personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Conseiller commercial h/f - agence de milh...](#)

CONSEILLER COMMERCIAL H/F - Agence de Milhaud - CDD

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 34131676

Date de dépôt : 26/11/2020

Entreprise : Caisse d'Epargne



Descriptif

Description : La Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon, acteur majeur sur son territoire, couvre tous les métiers de la banque commerciale. Banque historique des particuliers, c'est aussi la banque des professionnels et des décideurs en région. A ce titre elle accompagne l'ensemble des acteurs qui participent au développement local et régional : Particuliers, Entreprises, Organismes de l'économie sociale et du logement social, Collectivités et institutionnels locaux et Professionnels de l'immobilier.

Avec près de 1.1 million de clients, représentant environ 40% de la population du territoire, la Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon dispose d'un réseau de 184 agences, et 4 centres d'affaires.

Banque de proximité et banque digitale, elle accompagne au quotidien les projets innovants et créateurs de richesses en octroyant 2 milliards de nouveaux crédits aux ménages, aux professionnels, aux entreprises et aux collectivités locales.

Très attachée à l'accompagnement de l'ensemble de ses collaborateurs La Caisse d'Epargne Languedoc Roussillon les accompagne dans leur projet professionnel tout au long de leur parcours de carrière.

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

d'assurance et le traitement des opérations courantes.

En contribuant directement à la qualité du service clients, vous êtes le garant de l'image de l'Entreprise !

Pour mener à bien ces missions :

Vous accueillez et conseillez les clients sur les produits et les services de bancassurance proposés.

Vous identifiez les demandes des clients et qualifiez leurs besoins afin de les prendre en charge au mieux.

Vous vendez, en face à face ou à distance, des produits et services de bancassurance. Vous réalisez des séances de phoning.

En fonction de leurs besoins, vous orientez les clients vers un Gestionnaire de Clientèle spécialisé (Particuliers, Professionnels, Gestion de patrimoine).

Vous réalisez les opérations courantes dans le respect des consignes de sécurité et des procédures de qualité.

Vous participez aux opérations de contrôle, de fiabilisation des données clients et de conformité.

Profil recherché

Profil recherché : De formation Bac+3 minimum ou expérience significative, vous avez une aisance relationnelle certaine et un sens important du service client. Animé d'un fort esprit d'équipe, votre talent et votre dynamisme commercial vous permettront de participer à la réalisation des objectifs de développement de l'agence.

Vous êtes autonome et vous avez une bonne maîtrise des activités liées à l'accueil, la découverte et la gestion des clients particuliers.

Vous êtes force de proposition, vous disposez d'une bonne aptitude à la négociation commerciale et êtes organisé et rigoureux.

En fonction de vos souhaits, des besoins de l'Entreprise et de vos compétences, vous aurez la possibilité d'évoluer professionnellement et relever les challenges que la CELR pourra vous proposer !

Informations complémentaires sur le poste :

CDD à compter du 05/01/21

Niveau d'étude : Bac + 3 : licence

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Île-de-France - Occitanie

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDD

Durée du contrat : De 1.0 à 12.0 mois

Début de la mission : 26/11/2020

Entreprise

Nom de l'entreprise : Caisse d'Epargne

Site Web : <http://www.caisse-epargne.fr/>

Contact : Monsieur Recrutement Service

Adresse : 50, avenue Pierre Mendès France

75013 Paris

France

incohérence
XP

MS

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

Password :

Connexion

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

Inscription

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

[Retour](#)

IDES INST DIFFUSION ETUDES POUR SANT
**Délégué Pharmaceutique en contrat de professionnalisation
(H/F)**

 75 - PARIS 01 CDD Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 20/11/20

Vous souhaitez bénéficier d'une expérience terrain tout en validant une formation certifiante et reconnue par les laboratoires pharmaceutiques ? Devenez Délégué(e) Pharmaceutique / Délégué(e) Médical(e) en contrat de professionnalisation pour le laboratoire EFFIK, spécialiste de la santé de la femme. Votre formation sera prise en charge par l'employeur. En tant qu'alternant(e), vous bénéficiez d'une rémunération composée d'un fixe et d'un variable (possibilités de primes en fonction de vos résultats), ainsi que de nombreux avantages (véhicule de fonction, ordinateur, téléphone portable, etc.). Durée du contrat d'alternance : 16 mois Démarrage : 1er février 2021 (en formation chez GSA, à Boulogne Billancourt)

Expérience

Débutant accepté

146

Savoirs et savoir-faire

- Réaliser un suivi d'activité
- Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun
- Organiser des visites, prospections ou phoning
- Mener une action commerciale

- présenter les caractéristiques d'un produit

Formation

Bac+2 ou équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

45

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Délégué Pharmaceutique en contrat de professionnalisation (H/F)

75 - PARIS 01 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 107QQLP

Vous souhaitez bénéficier d'une expérience terrain tout en validant une formation certifiante et reconnue par les laboratoires pharmaceutiques ? Devenez Délégué(e) Pharmaceutique / Délégué(e) Médical(e) en contrat de professionnalisation pour le laboratoire EFFIK, spécialiste de la santé de la femme.

Votre formation sera prise en charge par l'employeur. En tant qu'alternant(e), vous bénéficiez d'une rémunération composée d'un fixe et d'un variable (possibilité de primes en fonction de vos résultats), ainsi que de nombreux avantages (véhicule de fonction, ordinateur, téléphone portable, etc.).

Durée du contrat d'alternance : 18 mois

Démarage : 1er février 2021 (en formation chez GSA, à Boulogne Billancourt)

 Contrat à durée déterminée - 16 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1190,00 Euros à 1560,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Réaliser un suivi d'activité

Collaborer avec l'ensemble des intervenants à la réalisation d'un objectif commun

Organiser des visites, prospections ou phoning

Mener une action commerciale

Présenter les caractéristiques d'un produit

Savoir-être professionnels

Sens de la communication

Sens de l'organisation

Rigueur

Formation

Bac+2 ou équivalents



Permis

B - Véhicule léger



146

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Activités des agences de publicité

ENTREPRISE

IDES INST DIFFUSION ETUDES POUR SANT

250 à 499 salariées

[Retour](#)

SEAC-GF ET SEAC-TB
Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 19/10/20

Rattaché au directeur commercial, vous êtes l'ambassadeur de notre société sur le secteur géographique des régions Centre et Ile de France afin de promouvoir la gamme de nos systèmes constructifs et de nos produits précontraints auprès de notre clientèle de professionnels (entreprises, négociants de matériaux, artisans). Vous aurez pour missions : - D'élaborer et de mettre en œuvre une prospection efficace - D'étudier le besoin du prospect/client et proposer une solution technique adaptée - De négocier les affaires dans le respect de notre politique commerciale et de notre image - De fidéliser les clients par un suivi rigoureux de vos engagements et par votre disponibilité - D'assurer un reporting administratif de vos actions auprès de notre Direction commerciale De formation bac+2 minimum en bâtiment ou génie civil, vous justifiez d'une expérience commerciale significative dans le milieu du gros œuvre ou dans le bâtiment.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis

147

L'objectif est de :

- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)[Mentions légales](#)[Politique de confidentialité](#)[Accessibilité](#)[Gestion des cookies](#)

147

PLAN DU SITE

[Accueil](#)[Je postule à un job](#)[Je participe à un événement](#)<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/106RGFM>

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 106RGFM

Rattaché au directeur commercial, vous êtes l'ambassadeur de notre société sur le secteur géographique des régions Centre et Ile de France afin de promouvoir la gamme de nos systèmes constructifs et de nos produits précontraints auprès de notre clientèle de professionnels (entreprises, négociants de matériaux, artisans).

Vous aurez pour missions :

- D'élaborer et de mettre en œuvre une prospection efficace
- D'étudier le besoin du prospect/client et proposer une solution technique adaptée
- De négocier les affaires dans le respect de notre politique commerciale et de notre image
- De fidéliser les clients par un suivi rigoureux de vos engagements et par votre disponibilité
- D'assurer un reporting administratif de vos actions auprès de notre Direction commerciale

De formation bac+2 minimum en bâtiment ou génie civil, vous justifiez d'une expérience commerciale significative dans le milieu du gros œuvre ou dans le bâtiment.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 33000,00 Euro à 38000,00 Euro sur 12 mois
Primes
Véhicule

 Déplacements : Quotidiens Régional

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans 

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

Négocier un contrat

Établir un devis

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Établir un contrat de vente

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux

ENTREPRISE



SEAC-GF ET SEAC-TB

100 à 199 salariés

 <http://www.seac-gf.fr>

147

Acteur majeur dans le domaine de la fabrication de planchers en béton précontraint et de produits en béton pressés depuis 50 ans, nous sommes reconnus pour notre savoir faire et notre volonté de nous maintenir à la pointe du marché de la construction. Afin de poursuivre notre développement, nous renforçons l'équipe commerciale et recherchons pour les régions Centre et Ile de France un TECHNICO COMMERCIAL STRUCTURE H/F

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Daytona

Animateur commercial / Animatrice commerciale (H/F) 75 - PARIS 01 CDD Temps plein[Postuler sur Talents_in](#)

Publié le 09/10/20

Daytona - RPADY-FG (Référence : 340640) / Pour booster le lancement en pharmacie d'une innovation majeure sur le marché des soins de la peau, nous recherchons 2 Animateurs Pharmacie H/F. Votre mission s'articulera autour des axes suivants: Démontrer les avantages des produits et booster les ventes de l'innovation de notre client sur le circuit officinal Argumenter et convaincre les consommateurs Véhiculer l'image et les valeurs de la marque Fédérer les équipes de vente et transférer le savoir-faire de la marque en terme de techniques de vente Réaliser des actions merchandising ponctuelles Effectuer un reporting informatique quotidien de votre activité, remonter les verbatims des consommateurs. Être recommandant De formation type CAP et/ou BTS Esthétique-cosmétique ou encore Préparateur en Pharmacie, vous avez une expérience similaire d'au moins 2 ans en pharmacie et/ou para-pharmacie. L'univers pharmaceutique et dermo-cosmétique n'a pas de secret pour vous et vous disposez d'une affinité avec le secteur du Luxe et des nouvelles technologies. Vous êtes capable de réaliser un diagnostic de peau et d'administrer un conseil personnalisé en soins. Vos qualités relationnelles, votre sens commercial et votre sens de l'écoute font de vous un(e) bon(ne) animateur(rice). Vous êtes force de proposition, persuasif (ve) et avez le goût du challenge. Organisé (e), rigoureux (se), vous savez faire preuve d'initiative. Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique. Vous êtes dynamique, motivé (e), fiable. Contrat : CDD de 4 à 6 semaines à partir du 2 Mars 2021 (3 jours de séminaire à

Paris) Rémunération: Fixe brut mensuel 2100€ + Variable de 300€ Avantages :
Forfait Repas 9,3 €, pas de véhicule Localisation du poste: Paris Intramuros
(accessible en transport)

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

Formation

CAP, BEP et équivalents

CAP, BEP et équivalents

148

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

[< RETOUR LISTE \(/\)](#)[POSTULER À CETTE OFFRE](#)

Daytona

Cosine Group

Réf : 431

Publié le 07/01/2021

Animateur pharmacie dédié Lightiderm H/F - Secteur Paris

CDD (2 mois)

📍 Paris - Île-de-France - France



PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Créée en 1993, Daytona est une agence d'externalisation commerciale, filiale d'Omnicom Group. Nous montons des équipes de commerciaux/ Animateurs/Formateurs/ Merchandiseurs pour le compte de nos clients, acteurs majeurs de la santé-beauté, du BtoB, de l'high tech... Nos équipes ont pour objectif d'apporter l'expertise métier de Daytona, reconnus par 15 trophées en 13 ans, afin d'augmenter leur visibilité, leur sell-in et leur sell-out.

Qu'ils soient sur le terrain ou au siège, commercial ou manager nous proposons à nos collaborateurs de construire leur carrière avec nous. Notre esprit d'équipe nous définit et se retrouve dans nos projets et nos services ce qui nous permet d'avoir une vision transverse de notre activité. Notre métier c'est l'humain !

Serez-vous notre prochain talent ?

DESCRIPTION DU POSTE

Pour booster le lancement en pharmacie d'une innovation majeure sur le marché des soins de la peau, nous recherchons 2 Animateurs Pharmacie H/F.

Votre mission s'articulera autour des axes suivants:

- Démontrer les avantages des produits et booster les ventes de l'innovation de notre client sur le circuit officinal
- Argumenter et convaincre les consommateurs
- Véhiculer l'image et les valeurs de la marque
- Fédérer les équipes de vente et transférer le savoir faire de la marque en terme de techniques de vente
- Analyser votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

Animateur pharmacie dédié Lightiderm H/F - Secteur Paris
CDD (2 mois)



cookies: En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer

- Effectuer un reporting informatique quotidien de votre activité, remonter les verbatims des consommateurs.
- Être recommandant



PROFIL RECHERCHÉ

De formation type CAP et/ou BTS Esthétique-cosmétique ou encore Préparateur en Pharmacie, vous avez une expérience similaire d'au moins 2 ans en pharmacie et/ou para-pharmacie.

→ incohérence
X P

L'univers pharmaceutique et dermo-cosmétique n'a pas de secret pour vous et vous disposez d'une affinité avec le secteur du Luxe et des nouvelles technologies.

Vous êtes capable de réaliser un diagnostic de peau et d'administrer un conseil personnalisé en soins.

Vos qualités relationnelles, votre sens commercial et votre sens de l'écoute font de vous un(e) bon(ne) animateur(rice).

Vous êtes force de proposition, persuasif (ve) et avez le goût du challenge.

Organisé (e), rigoureux (se), vous savez faire preuve d'initiative.

Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique.

Vous êtes dynamique, motivé (e), fiable.

AUTRES INFORMATIONS

Contrat : CDD de 4 à 6 semaines à partir du 2 Mars 2021 (3 jours de séminaire à Paris)

Rémunération: Fixe brut mensuel 2100€ + Variable de 300€

Avantages : Forfait Repas 9,3 €, pas de véhicule

Localisation du poste: Paris Intramuros (accessible en transport)

POSTULER À CETTE OFFRE



Animateur pharmacie dédié Lightiderm H/F - Secteur Paris
CDD (2 mois) adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

[Retour](#)

KONE Attaché Clientèle (H/F)

 93 - NOISY LE SEC CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)

Publié le 24/11/20

Attaché Clientèle Services H/F Rattaché au Directeur des Ventes, l'Attaché Clientèle Services H/F a pour objectif de commercialiser, de manière proactive, des solutions sur-mesure de services pour la modernisation, la maintenance et la mise aux normes de produits KONE. Il travaille en étroite collaboration avec les Ingénieurs des Ventes auxquels il apporte un support dans leurs tâches opérationnelles. A ce titre, les tâches de l'Attaché Clientèle Services H/F sont les suivantes : - En contact permanent avec les syndicats de copropriété et les entreprises, vous intervenez en tant que support commercial des Ingénieurs des Ventes dans le suivi client quotidien. - Vous comprenez les besoins des clients et proposez des solutions innovantes et de qualité. - Vous qualifiez les risques de résiliation et détectez de nouvelles opportunités commerciales - Vous fidélisez le portefeuille client au travers d'une approche axée sur le conseil et la création de partenariats qui s'inscrivent dans la durée. - Vous organisez en autonomie, le traitement administratif des activités commerciales (avenants, résiliation, devis, mise à jour du CRM,..).

Expérience

Débutant accepté

149
Dablon → 150

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

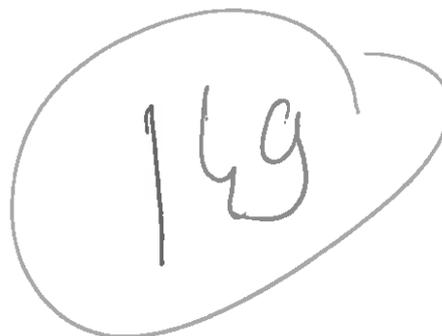
Pseudo ou email : Mot de passe : [mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▼[Emplois par région](#) ▼[Services / Conseils](#) ▼[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Attaché clientèle h/f](#)

Attaché Clientèle H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Date de dépôt : 07/09/2020

Entreprise : KONE

Descriptif

Description : Attaché Clientèle Services H/F

Rattaché au Directeur des Ventes, l'Attaché Clientèle Services H/F a pour objectif de commercialiser, de manière proactive, des solutions sur-mesure de services pour la modernisation, la maintenance et la mise aux normes de produits KONE. Il travaille en étroite collaboration avec les Ingénieurs des Ventes auxquels il apporte un support dans leurs missions opérationnelles.

A ce titre, les missions de l'Attaché Clientèle Services H/F sont les suivantes :

- En contact permanent avec les syndicats de copropriété et les entreprises, vous intervenez en tant que support commercial des Ingénieurs des Ventes dans le suivi client quotidien.
- Vous comprenez les besoins des clients et proposez des solutions innovantes et de qualité.
- Vous qualifiez les risques de résiliation et détectez de nouvelles opportunités commerciales
- Vous fidélisez le portefeuille client au travers d'une approche axée sur le conseil et la création de partenariats qui s'inscrivent dans la durée.
- Vous organisez en autonomie, le traitement administratif des activités commerciales (avenants, résiliation,

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

Profil recherché

Profil recherché : De profil Bac+ 4 ou Bac+ 5 dans le domaine commercial, vous recherchez une expérience enrichissante qui vous permettra d'allier performance et challenge.

L'écoute, le sens des résultats, le travail en équipe et l'organisation seront des qualités précieuses pour mener à bien vos missions.

La maîtrise de l'anglais facilitera votre évolution au sein du Groupe

Intégrer le groupe KONE, c'est avoir l'opportunité de développer ses compétences et d'évoluer au sein d'une culture basée sur des valeurs humaines fortes et un esprit d'équipe affirmé.

Niveau d'étude : Bac + 5 et plus : DEA, DESS, mastère, MBA...

Expérience : Débutant

Lieu de la mission : Île-de-France - Noisy le sec

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Non

Contrat : CDI

Début de la mission : 01/10/2020

Entreprise

Nom de l'entreprise : KONE

Site Web : <https://www.kone.fr/>

Contact : Madame Bocker Nele

Adresse : 30 Avenue Roger Hennequin

78193 Trappes

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant	Ou inscrivez vous
Login : <input type="text"/>	C'est simple et totalement gratuit
Password : <input type="text"/>	<input type="button" value="Inscription"/>
<input type="button" value="Connexion"/>	

149

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)



#1jeune1solution

Retour

KONE Attaché Clientèle (H/F)

150

📍 93 - NOISY LE SEC 📁 CDI ⌚ Temps plein

Postuler sur Handicap_job

Publié le 24/11/20

Attaché Clientèle Services H/F Rattaché au Directeur des Ventes, l'Attaché Clientèle Services H/F a pour objectif de commercialiser, de manière proactive, des solutions sur-mesure de services pour la modernisation, la maintenance et la mise aux normes de produits KONE. Il travaille en étroite collaboration avec les Ingénieurs des Ventes auxquels il apporte un support dans leurs tâches opérationnelles. A ce titre, les tâches de l'Attaché Clientèle Services H/F sont les suivantes : - En contact permanent avec les syndicats de copropriété et les entreprises, vous intervenez en tant que support commercial des Ingénieurs des Ventes dans le suivi client quotidien. - Vous comprenez les besoins des clients et proposez des solutions innovantes et de qualité. - Vous qualifiez les risques de résiliation et détectez de nouvelles opportunités commerciales - Vous fidélisez le portefeuille client au travers d'une approche axée sur le conseil et la création de partenariats qui s'inscrivent dans la durée. - Vous organisez en autonomie, le traitement administratif des activités commerciales (avenants, résiliation, devis, mise à jour du CRM,..).

Expérience
Débutant accepté

Ouablon 150
149

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Attaché clientèle h/f](#)



Attaché Clientèle H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Date de dépôt : 07/09/2020

Entreprise : KONE

Descriptif

Description : Attaché Clientèle Services H/F

Rattaché au Directeur des Ventes, l'Attaché Clientèle Services H/F a pour objectif de commercialiser, de manière proactive, des solutions sur-mesure de services pour la modernisation, la maintenance et la mise aux normes de produits KONE. Il travaille en étroite collaboration avec les Ingénieurs des Ventes auxquels il apporte un support dans leurs missions opérationnelles.

A ce titre, les missions de l'Attaché Clientèle Services H/F sont les suivantes :

- En contact permanent avec les syndicats de copropriété et les entreprises, vous intervenez en tant que support commercial des Ingénieurs des Ventes dans le suivi client quotidien.
- Vous comprenez les besoins des clients et proposez des solutions innovantes et de qualité.
- Vous qualifiez les risques de résiliation et détectez de nouvelles opportunités commerciales
- Vous fidélisez le portefeuille client au travers d'une approche axée sur le conseil et la création de partenariats qui s'inscrivent dans la durée.
- Vous organisez en autonomie, le traitement administratif des activités commerciales (avenants, résiliation,

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

Profil recherché

Profil recherché : De profil Bac+ 4 ou Bac+ 5 dans le domaine commercial, vous recherchez une expérience enrichissante qui vous permettra d'allier performance et challenge.

L'écoute, le sens des résultats, le travail en équipe et l'organisation seront des qualités précieuses pour mener à bien vos missions.

La maîtrise de l'anglais facilitera votre évolution au sein du Groupe

Intégrer le groupe KONE, c'est avoir l'opportunité de développer ses compétences et d'évoluer au sein d'une culture basée sur des valeurs humaines fortes et un esprit d'équipe affirmé.

Niveau d'étude : Bac + 5 et plus : DEA, DESS, mastère, MBA...

Expérience : Débutant

Lieu de la mission : Île-de-France - Noisy le sec

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Non

Contrat : CDI

Début de la mission : 01/10/2020

780

Entreprise

Nom de l'entreprise : KONE

Site Web : <https://www.kone.fr/>

Contact : Madame Bocker Nele

Adresse : 30 Avenue Roger Hennequin

78193 Trappes

France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

Password :

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

[Retour](#)

151

LA PLATEFORME DU BATIMENT

Conseiller technique de vente H/F - Paris 11ème

 75 - PARIS 11 CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Paris 11ème. Rattaché à l'un des secteurs du magasins , votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets. Vous serez amené à : Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ... Votre profil : Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous ! Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez ! Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée. Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Paris 11ème.

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de mise en rayon
- Réaliser la mise en rayon
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service produit adapté à la demande client

... proposer en services, produits adaptés à la demande client

- compétences relationnelles

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

150

PLAN DU SITE

Accueil

Conseiller technique de vente H/F - Paris 11ème

75 - PARIS 11 -  Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2021 - offre n° 109LLFG

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Paris 11ème.

Rattaché à l'un des secteurs du magasin, votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets.

Vous serez amené à :

Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptées à leurs chantiers

Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits

Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ...

Votre profil :

Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous !

Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez !

Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée.

Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Paris 11ème.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires variables
travail le samedi matin

 Salaire : Mensuel de 1650 Euros à 2300 Euros sur 12 mois
Intéressement
Participation/action
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Techniques de mise en rayon

Réaliser la mise en rayon

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

compétences relationnelles 

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Sens de la communication

Travail en équipe

Formation

CAP, BEP et équivalents

151

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction

ENTREPRISE

LA PLATEFORME DU BATIMENT



20 à 49 salariés



<https://www.deboutetesouriant.com/>



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Vendeur / Vendeuse en bricolage (H/F)

BRICOMARCHE - 94 - VILLENEUVE LE ROI

En lien direct avec le chef de secteur Bricolage vous aurez pour mission de développer les ventes auprès de vos clients et garantir une expérience client qui les fidélisera.

Vous assurerez également...

CDI - Temps plein

Publié il y a 5 jours

Conseiller technique de vente H/F - Paris 16ème

LA PLATEFORME DU BATIMENT - 75 - PARIS 16

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Paris 16ème.

Rattaché à l'un des secteurs du magasins , votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs...

CDI - Temps plein

Publié aujourd'hui

Conseiller technique de vente H/F - La Courneuve

LA PLATEFORME DU BATIMENT - 93 - LA COURNEUVE

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de La Courneuve.

Rattaché à l'un des secteurs du magasins , votre mission consiste à accompagner nos clients dans...

CDI - Temps plein

Publié aujourd'hui

Vendeur / Vendeuse en bricolage (H/F)

BRICORAMA FRANCE - 75 - PARIS 19

Accueillir une clientèle

Compétences

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Compétences

Réaliser la mise en rayon

Compétences

Gestes et postures de manutention

Compétences...

CDD - Temps plein

Publié il y a 6 jours



2021

Offres étudiées par Ville / périmètre Denis Domaines Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

10 km

N° d'offre	Réservation Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	CDD	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou (en mort)	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contact avec l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'inclure en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
152	09644		X													
153	09240	X														
154	09591	X														
155	09948	X														
156	09144		X													
157	09349		X													
158	09941		X													
159	09329	X														
160	09414		X													
161	09342	X														
162	09840		X													
163	09740	X														
164	06644	X														
165	09444		X													
166	09741		X													

PS
RSP

X X

X

[Retour](#)

152

DEOMA FORMATION

Conseiller de vente en magasin de bricolage (H/F) 95 - GONESSE CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Leader des enseignes de bricolage en France, Castorama est présent sur tout le territoire national. L'enseigne Castorama a pour volonté de rendre le bricolage accessible à tous ses clients. L'ensemble des univers du bricolage et des projets de la maison y est développé. Nous vous proposons de rejoindre notre équipe en tant que conseiller de vente H/F en magasin de bricolage par le biais d'un Certificat de Qualification Professionnelle (niveau 4). Ce métier consiste, entre autres, à vendre des produits techniques, conseiller leur utilisation, accompagner les clients dans leurs projets et contribuer à la mise en valeur de son rayon. Alors, si vous avez le goût du commerce, que vous aimez le travail en équipe, le challenge vous motive, venez nous rejoindre ! Rythme : 3 semaines au Castorama de Gonesse et 1 semaine en centre de formation à Paris.

Expérience

Débutant accepté

Conseiller de vente en magasin de bricolage (H/F)

95 - GONESSE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109GRXD

Leader des enseignes de bricolage en France, Castorama est présent sur tout le territoire national. L'enseigne Castorama a pour volonté de rendre le bricolage accessible à tous ses clients. L'ensemble des univers du bricolage et des projets de la maison y est développé. Nous vous proposons de rejoindre notre équipe en tant que conseiller de vente H/F en magasin de bricolage par le biais d'un Certificat de Qualification Professionnelle (niveau 4). Ce métier consiste, entre autres, à vendre des produits techniques, conseiller leur utilisation, accompagner les clients dans leurs projets et contribuer à la mise en valeur de son rayon. Alors, si vous avez le goût du commerce, que vous aimez le travail en équipe, le challenge vous motive, venez nous rejoindre ! Rythme : 3 semaines au Castorama de Gonesse et 1 semaine en centre de formation à Paris.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 900,00 Euros à 1539,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE

DEOMA FORMATION

1 ou 2 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Vendeur / Vendeuse en bricolage (H/F)

TRENOIS DECAMPS - 94 - VITRY SUR SEINE

Trenois Decamps se développe et on a besoin de vous!

Vos missions :

- Accueillir les clients avec votre sens de la convivialité.
 - Cibler le besoin du client, afin de lui proposer LA solution...
- CDI - Temps plein

Publié aujourd'hui

152

[Retour](#)

Lynx Rh
CHEF DES VENTES PIÈCES DÉTACHÉES (H/F)

 95 - GONESSE CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 11/01/21

Recherche: CHEF DES VENTES PIÈCES DÉTACHÉES (H/F) Lynx RH Val d'Oise, cabinet de recrutement en CDI, CDD, Intérim, recherche pour l'un de ses clients, distributeur et réparateur automobiles et poids lourds, un Chef des Ventes Pièces Détachées H/F rattaché à Gonesse et mobile sur l'Île de France, Picardie et Champagne-Ardenne. Cette enseigne, appartenant à un groupe international majeur et reconnu, saura vous intéresser en vous proposant un challenge à la hauteur de vos ambitions. Poste évolutif, avec un périmètre de management jusqu'à plus de 15 personnes, sur lequel vous serez accompagné pour monter en puissance graduellement. En étroite collaboration, avec le Directeur Général de l'enseigne, vous serez en charge de piloter et garantir la réalisation des objectifs commerciaux en termes de CA, marge et part de marché de votre territoire sur la vente de pièces détachées poids lourds. Vos talents seront sollicités entre autre sur les tâches suivantes : - L'animation d'une dizaine...

Expérience
Débutant accepté





Chef des ventes

Gonesse

Rechercher

Offres d'emploi Gonesse Chef des ventes Chef des ventes pièces détachées

153

Emploi chef des ventes pièces détachées (h/f)

Référence : 26195909
Publiée le : 16/01/2021
Lieu : Gonesse (95)
Profil recruteur : Lynx RH
Contrat : CDI
Salaire : n.c



Postuler

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :
Chef des ventes - Gonesse

Créer

Toutes les offres d'emploi

Commercial

- Agent commercial
- Assistant commercial
- Chargé de clientèle
- Chef des ventes
- Commercial sédentaire
- Commercial terrain
- Conseiller client
- Ingénieur commercial
- Manager commercial
- Technico-commercial

Emploi par lieu

- Val d'Oise
- Gonesse
- Cergy
- Argenteuil
- Pontoise
- Rosny en France
- St Ouen l'Aumône

Voir plus

Description du poste :

Lynx RH Val d'Oise, cabinet de recrutement en CDI, CDD, Intérim, recherche pour l'un de ses clients, distributeur et réparateur automobiles et poids lourds, un Chef des Ventes Pièces Détachées H/F rattaché à Gonesse et mobile sur l'Ile de France, Picardie et Champagne-Ardenne.

Cette enseigne, appartenant à un groupe International majeur et reconnu, saura vous intéresser en vous proposant un challenge à la hauteur de vos ambitions. Poste évolutif, avec un périmètre de management jusqu'à plus de 15 personnes, sur lequel vous serez accompagné pour monter en puissance graduellement.

En étroite collaboration, avec le Directeur Général de l'enseigne, vous serez en charge de piloter et garantir la réalisation des objectifs commerciaux en termes de CA, marge et part de marché de votre territoire sur la vente de pièces détachées poids lourds.

Vos talents seront sollicités entre autre sur les tâches suivantes :

- L'animation d'une dizaine de centres de profits répartie sur l'Ile de France, la Picardie et la Champagne-Ardenne (présence à 70% sur l'Ile de France).
- La déclinaison des objectifs et stratégies de l'enseigne aux équipes de ventes de votre territoire.
- La définition et le suivi des objectifs de ventes des équipes.
- Le management d'une équipe de 10 commerciaux, 7 conseillers clientèles, et 1 manager grands comptes.
- La montée en compétence via du coaching, des visites sur sites, et l'accompagnement de l'équipe.
- Le reporting et le contrôle des Indicateurs auprès de la direction générale.

Poste cadre, voiture de fonction, salaire fixe + variable (15 à 20%)

Description de l'entreprise :

Lynx RH est un réseau de cabinets de recrutement en CDI, CDD et Intérim, de profils spécialisés en Ingénierie, informatique et tertiaire

Profil recherché :

De formation supérieure Ingénieur commercial ou chargé d'affaires, vous possédez une expérience significatives dans l'animation de centres de profits et d'équipes commerciales.

Vous maîtrisez le secteur de la distribution B2B, idéalement dans les secteurs pièces détachées / poids lourds / automobiles.

Faites-vous contacter par les recruteurs



252 800 offres d'emploi partout en France

Déposez votre CV

zincobérenceXP

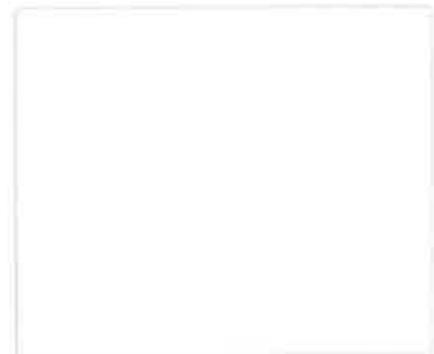
Vous avez un tempérament volontaire, êtes déterminé, et êtes capable de fédérer une équipe sur des objectifs ambitieux

Nous parlons de vous ?

Vous vous sentez prêt(e) à donner un nouvel élan à votre carrière ? Contactez-nous !

Postuler à cette offre MAINTENANT

Chef des ventes pièces détachées (h/f)



Partagez !



Postuler

Partager : Imprimer Signaler une anomalie



Jobintree.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle :



153

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 07 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

154

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Vygon

Chargé de service client Export - H/F 95 - ECOUEN CDI Temps plein[Postuler sur Beetween](#)

Publié le 24/12/20

RESPONSABILITÉS Rattaché(e) à la Direction Support Commercial International, vous assurez le suivi des dossiers export d'une zone géographique définie (DOM TOM principalement). À ce titre, vous aurez pour principales missions : - Gérer un portefeuille clients - Suivre les commandes de la saisie à l'expédition - Informer régulièrement le client de la bonne disponibilité des produits et de l'avancée des commandes - Gérer les retours et les réclamations clients - Saisir les avoirs et les refacturations La langue utilisée sera principalement le français, néanmoins l'anglais reste nécessaire pour assurer le back up de vos collègues lors de leurs absences. **PROFIL RECHERCHÉ** De formation Bac+2 à Bac+3 orientée commerce international, vous disposez d'une première expérience dans la relation clients à l'export. Vous faites preuve d'un excellent relationnel, êtes rigoureux, organisé et appréciez le travail en équipe. Vous maîtrisez les documents nécessaires à l'exportation, les spécificités clients,... La maîtrise de l'anglais est indispensable (aussi bien à l'écrit qu'à l'oral). Pour nous rejoindre, merci de nous adresser votre dossier de candidature (CV, lettre de motivation et prétentions salariales).

Expérience

Débutant accepté

Formation

Bac+2 ou équivalent

Bac+2 ou équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

155

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent



Chargé
de
service
client
Export
- H/F

Information sur le poste



155

Vygon
95440
Écouen,
Île-de-
France

Postuler à cette offre

Postuler

Partager cette offre

(<http://www.linkedin.com/>) (<http://www.viadeo.com/>) (<http://twitter.com/>) (<http://www.facebook.com/share.php>) (<https://www.xing.com/>)

95440 Écouen, Île-de-France CDI

Entreprise

Vous souhaitez donner du sens à votre carrière en rejoignant une société dont les produits contribuent à sauver des vies ;

Vous souhaitez rejoindre une société intégrée qui conçoit, fabrique et commercialise ses produits ;

Vous souhaitez rejoindre une société aux valeurs fortes, à l'éthique prégnante et dont la stratégie à long-terme n'est pas rythmée par les cours de la bourse ;

Rejoignez VYCON !

Notre ambition ? Fournir aux personnels soignants des dispositifs médicaux fiables et innovants afin d'offrir aux patients la meilleure qualité de soins possible dans des conditions de sécurité optimale, à l'hôpital comme à domicile, du prématuré à l'adulte.

VYGON VALUE LIFE.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour notre équipe Support Commercial International, basé à Ecouen (95) :

Un(e) Chargé(e) de service client Export - H/F

Mission

Rattaché(e) à la Direction Support Commercial International, vous assurez le suivi des dossiers export d'une zone géographique définie (DOM TOM principalement).

À ce titre, vous aurez pour principales missions :

- Gérer un portefeuille clients
- Suivre les commandes de la saisie à l'expédition
- Informer régulièrement le client de la bonne disponibilité des produits et de l'avancée des commandes
- Gérer les retours et les réclamations clients
- Saisir les avoirs et les refacturations

155

La langue utilisée sera principalement le français, néanmoins l'anglais reste nécessaire pour assurer le back up de vos collègues lors de leurs absences.

Profil

De formation Bac+2 à Bac+3 orientée commerce international, vous disposez d'une première expérience dans la relation clients à l'export. Vous faites preuve d'un excellent relationnel, êtes rigoureux, organisé et appréciez le travail en équipe. incohérence xP

Vous maîtrisez les documents nécessaires à l'exportation, les spécificités clients,...

La maîtrise de l'anglais est indispensable (aussi bien à l'écrit qu'à l'oral).

Pour nous rejoindre, merci de nous adresser votre dossier de candidature (CV, lettre de motivation et prétentions salariales).

Prénom *

Nom *

Email *

Message :

Joignez les fichiers utiles à votre candidature (CV, lettre de motivation, ...) *

Aucun fichier choisi

[Besoin d'aide ?](#)

Envoyer

155

[Retour](#)

LA PLATEFORME DU BATIMENT

Conseiller technique de vente H/F - Paris 16ème

 75 - PARIS 16 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Paris 16ème. Rattaché à l'un des secteurs du magasins , votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets. Vous serez amené à : Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ... Votre profil : Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous ! Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez ! Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée. Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Paris 16ème.

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de mise en rayon
- Réaliser la mise en rayon
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service produit adapté à la demande client



• répondre en service, prendre des notes et la commande client

- compétences relationnelles

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

156

PLAN DU SITE

[Accueil](#)

Conseiller technique de vente H/F - Paris 16ème

75 - PARIS 16 -  Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2021 - offre n° 109LLHN

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Paris 16ème.

Rattaché à l'un des secteurs du magasins, votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets.

Vous serez amené à :

Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers

Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits

Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ...

Votre profil :

Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous !

Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez !

Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée.

Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Paris 16ème.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires variables
travail le samedi matin

 Salaire : Mensuel de 1650 Euros à
2300 Euros sur 12 mois
Intéressement
Participation/action
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an



Savoirs et savoir-faire

Techniques de mise en rayon

Réaliser la mise en rayon

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

compétences relationnelles



Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Sens de la communication

Travail en équipe

Formation

CAP, BEP et équivalents



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction

ENTREPRISE

LA PLATEFORME DU BATIMENT



20 à 49 salariés



<https://www.deboutetsouriant.com/>

[Retour](#)

157

AMB

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

 75 - PARIS 16 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 14/01/21

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance. Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5). Formation 6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente Début de contrat: fin Décembre Missions Accueil client Vente et conseil client Faire vivre aux clients une expérience positive Valorisation des produits Profil Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe Dynamique, autonome, rigoureux et organisé Vous bénéficierez : D'une formation rémunérée selon un % du SMIC D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent D'une certification pour valoriser vos acquis Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Réceptionner un produit

- Vérifier la conformité de la livraison
- Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon
- Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Formation

3ème achevée ou Brevet

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

157

PLAN DU SITE

Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 16 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109JHBQ

Dans le cadre de l'ouverture d'un magasin, nous recherchons 20 Employé Libre Service en alternance.

Titre professionnel Employé Commercial en Magasin (niveau 5).

Formation

6 mois en contrat de professionnalisation, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation

Pôles de compétences : Vente et conseil client, connaissance produits et animation point de vente

Début de contrat: fin Décembre

 Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,03 Euro sur 12 mois

Missions

Accueil client

Vente et conseil client

Faire vivre aux clients une expérience positive

Valorisation des produits

Profil

Appétence pour la vente, le sens du service client et le travail en équipe

Dynamique, autonome, rigoureux et organisé

Vous bénéficierez :

D'une formation rémunérée selon un % du SMIC

D'un accompagnement dans la recherche d'entreprise

D'un suivi tout au long de votre contrat par un formateur référent

D'une certification pour valoriser vos acquis

Nous nous engageons à respecter les mesures de protection dans le cadre de la crise sanitaire.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Réceptionner un produit

Vérifier la conformité de la livraison

Contrôler le emballage et l'étiquetage des produits en rayon

Réaliser le emballage et l'étiquetage des produits en rayon

Savoir-être professionnels

Gestion du stress

Travail en équipe

Autonomie

Formation

3ème achevée ou Brevet



157

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE

[Retour](#)

Vendeur / Vendeuse de fruits et légumes

 75 - PARIS 05 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 14/01/21

Vendeur, vendeuse avec un peu d'expérience, Vente de fruits et légumes sur les marchés de PARIS Du Mardi au samedi 6h30-14h00 Pour postuler, téléphoner à Mme Emmi au 07 88 29 54 65.

Expérience

6 mois

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Retirer un produit impropre à la vente

158

Vendeur / Vendeuse de fruits et légumes

75 - PARIS 05 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109JDVM

Vendeur, vendeuse avec un peu d'expérience, Ventes de fruits et légumes sur les marchés de PARIS

Du Mardi au samedi 6h30-14h00

Pour postuler, téléphoner à Mme Emmi au 07 88 29 54 65.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Travail le samedi

 Salaire : Horaire de 10,25 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

6 mois



Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Retirer un produit impropre à la vente

Permis

B - Véhicule léger



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail alimentaire sur éventaies et marchés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Apprenti Vendeur / Vendeuse en boulangerie-pâtisserie (H/F)

L'ORVIER DE MONTMARTRE - 75 - PARIS 18

Nous recherchons pour notre boulangerie un(e) apprenti vendeur motivé, souriant et respectueux des règles d'hygiène.

CDD - Temps plein

Publié hier

158


[Retour](#)

Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits alimentaires (H/F)

 75 - PARIS 05 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 13/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du laboratoire et de

la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Être garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de

Carrefour Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

159

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)**E2M FORMATION****Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service
(H/F)** 75 - PARIS 12 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Un supermarché recherche un(e) futur manager en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande. L'alternance se déroule à Cachan (94) comme suit : 1 journée en formation - 5 jours en entreprise. Vos missions : - Participer activement aux tâches quotidiennes de mise en place du magasin - Commander et réceptionner les réassorts - Accueillir la clientèle, identifier ses besoins et la conseiller - Effectuer les opérations d'encaissement - Réaliser l'entretien du magasin en suivant les règles d'hygiène et de sécurité - Participer aux tâches liées à l'ouverture et/ou la fermeture - Participer à la formation et au développement des collaborateurs Votre profil : - Excellente présentation - Maîtrise du français - Sens des responsabilités - Sens du client / bon relationnel - Dynamique - Polyvalent - Disponible (travail le dimanche / tôt le matin ou en soirée)

Expérience

3 mois

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de mise en rayon
- Encaisser le montant d'une vente



Employé polyvalent / Employée polyvalente de libre-service (H/F)

75 - PARIS 12 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109HMNF

Un supermarché recherche un(e) futur manager en contrat de professionnalisation. Vous serez formé au métier et passerez un diplôme RNCP niveau 5 (équivalent BTS) - Manager d'Unité Marchande. L'alternance se déroule à Cachan (94) comme suit : 1 journée en formation - 5 jours en entreprise.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : De 855,02 à 1554,58 €
brut/m
Autre

Vos missions :

- Participer activement aux tâches quotidiennes de mise en place du magasin
- Commander et réceptionner les réassorts
- Accueillir la clientèle, identifier ses besoins et la conseiller
- Effectuer les opérations d'encasement
- Réaliser l'entretien du magasin en suivant les règles d'hygiène et de sécurité
- Participer aux tâches liées à l'ouverture et/ou la fermeture
- Participer à la formation et au développement des collaborateurs

Votre profil :

- Excellente présentation
- Maîtrise du français
- Sens des responsabilités
- Sens du client / bon relationnel
- Dynamique
- Polyvalent
- Disponible (travail le dimanche / tôt le matin ou en soirée)



PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

3 mois



Savoirs et savoir-faire

Techniques de mise en rayon

Encasser le montant d'une vente

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Réaliser le balisage et l'étiquetage des produits en rayon

Retirer un produit impropre à la vente

Entretien d'un espace de vente

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE

E2M FORMATION

1 ou 2 salariées



<http://e2mformation.com>

[Retour](#)

151

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 12 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques).

Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

161

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

SONEPAR ILE-DE-FRANCE
Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

 75 - PARIS 12 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 22/12/20

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France. En tant que Technico-commercial sédentaire au sein de notre service HORECA, vos missions seront les suivantes : - Conseiller les clients en leur proposant un ensemble de solutions et de produits adaptés à leur projets et besoins - Assurer la bonne réponse technique en réalisant des études techniques complexes et en proposant des produits à valeur ajoutée ou innovants - Détecter les nouvelles affaires - Participer au développement de la clientèle et de l'agence, en soutien des équipes commerciales itinérantes Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel. Une formation supplémentaire en électrotechnique serait un atout pour occuper ce poste.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis

- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Formation

Bac+2 ou équivalents

Bac ou équivalent

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

162

PLAN DU SITE

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

75 - PARIS 12 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 108RNQQ

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France.

En tant que Technico-commercial sédentaire au sein de notre service HORECA, vos missions seront les suivantes :

- Conseiller les clients en leur proposant un ensemble de solutions et de produits adaptés à leur projets et besoins
- Assurer la bonne réponse technique en réalisant des études techniques complexes et en proposant des produits à valeur ajoutée ou innovants
- Détecter les nouvelles affaires
- Participer au développement de la clientèle et de l'agence, en soutien des équipes commerciales itinérantes

Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel.

Une formation supplémentaire en électrotechnique serait un atout pour occuper ce poste.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 37H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 24000,00 Euros à 28000,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat 

Établir un devis 

Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente 

Formations

Bac+2 ou équivalents technico-commercial - Bts Technico-commercial

Bac ou équivalent technico-commercial - bac professionnel commerce

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de matériel électrique

ENTREPRISE

SONEPAR ILE-DE-FRANCE

6 à 9 salariés

162

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

163

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 15 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13^{ème} mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques).

Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

ProJob carrières

Vendeur comptoir Location H/F 75 - PARIS 15 CDI Temps plein[Postuler sur Beetween](#)

Publié le 24/12/20

RESPONSABILITÉS Rattaché(e) au responsable d'agence, vous aurez pour principales tâches d'être l'interlocuteur privilégié des clients. En ce sens, vous êtes le garant de l'organisation de l'activité et la gestion des appels entrants au sein de l'agence. En tant que force commerciale, vous assurez aussi la gestion des transports, les offres commerciales ainsi que la facturation. **PROFIL RECHERCHÉ** Le candidat doit disposer d'un bac+2 (type commerce) ainsi que d'une première expérience réussie dans sur la même typologie de poste, un secteur technique ou dans le service. Le relationnel, sens du service ainsi que la rigueur sont des atouts indispensables afin de réussir sur ce type de poste.

Expérience

Débutant accepté



**Vendeur
comptoir
Location
H/F**

[[ProJob carrières](#)]

Information sur le poste



ProJob
carrières
75015
Paris,
Ile-de-
France



Postuler à cette offre

Postuler

Partager cette offre

 (<http://www.linkedin.com/>)  (<http://www.viadeo.com/>)  (<http://twitter.com/>) 
(<http://www.facebook.com/share.php>)  (<https://www.xing.com/>)

75015 Paris, Ile-de-France CDI

Entreprise

ProJob Carrières, cabinet de recrutement et approche directe, recherche pour le compte d'un de ses clients, une société spécialisée dans la location de matériel, Un Vendeur comptoir Location H/F (CDI) pour le compte de son agence basée sur paris.

Mission

Rattaché(e) au responsable d'agence, vous aurez pour principales tâches d'être l'interlocuteur privilégié des clients.

En ce sens, vous êtes le garant de l'organisation de l'activité et la gestion des appels entrants au sein de l'agence. En tant que force commerciale, vous assurez aussi la gestion des transports, les offres commerciales ainsi que la facturation.

1500

Profil

Le candidat doit disposer d'un bac+2 (type commerce) ainsi que d'une première expérience réussie dans sur la même typologie de poste, un secteur technique ou dans le service.

-> incohérence xp

Le relationnel, sens du service ainsi que la rigueur sont des atouts indispensables afin de réussir sur ce type de poste.

Prénom *

Nom *

Email *

Message :

Joignez les fichiers utiles à votre candidature (CV, lettre de motivation, ...) *

Aucun fichier choisi

1/50

[Besoin d'aide ?](#)

Envoyer

[Retour](#)

ETABLISSEMENTS BELLEVAIRE

Vendeur / Vendeuse en fromagerie crèmerie ALTERNANCE (H/F)

 75 - PARIS 15 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/12/20

Nous recherchons une personne désireuse de faire un Contrat de Qualification Professionnel Vendeur Conseil en Crèmerie Fromagerie au seins de notre équipe parisienne. Durant la formation à l' IFOPCA dans le 18^è, nous garantissons à tous nos Fromagers un parcours professionnel complet afin de les mener vers une maîtrise globale du métier et des responsabilités à travers une gestion accomplie d'une boutique (gestion des produits, commerce, commande, suivi résultats, animations). Tous nos fromagers, garant d'un commerce de proximité en évolution, sont in fine formés pour travailler en complète autonomie. - CQP Temps plein - Heures annualisées - Rémunération de 55% à 90% du smic - Travail du mardi au dimanche matin - 2 jours de repos/semaine + 1 à 2 dimanche de repos/mois - Contrat de prof. pour janvier 2021

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretien un espace de vente



- Nettoyer du matériel ou un équipement

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent

165

Vendeur / Vendeuse en fromagerie crèmerie ALTERNANCE (H/F)

75 - PARIS 15 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108QFJW

Nous recherchons une personne désireuse de faire un Contrat de Qualification Professionnel Vendeur Conseil en Crèmerie Fromagerie au sein de notre équipe parisienne.
Durant la formation à l'IFOPCA dans le 18^e, nous garantissons à tous nos Fromagers un parcours professionnel complet afin de les mener vers une maîtrise globale du métier et des responsabilités à travers une gestion accomplie d'une boutique (gestion des produits, commerce, commande, suivi résultats, animations).
Tous nos fromagers, garant d'un commerce de proximité en évolution, sont in fine formés pour travailler en complète autonomie.

- CQP Temps plein - Heures annualisées
- Rémunération de 55% à 80% du smic
- Travail du mardi au dimanche matin
- 2 jours de repos/semaine + 1 à 2 dimanche de repos/mois
- Contrat de prof. pour janvier 2021

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Cont. professionnalisation

 38H Horaires normaux

 Salaire : de 55% à 80% du smic
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien d'un espace de vente

Nettoyer du matériel ou un équipement

Savoir-être professionnels

Force de proposition

Travail en équipe

Sens de la communication

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé

ENTREPRISE

ETABLISSEMENTS BEILLEVAIRE

beillevaire
PRODUCTEURS FROMAGERS - CRÈMIERS

100 à 199 salariés

La FROMAGERIE BEILLEVAIRE, Entreprise artisanale, fabricant et distributeur de fromages et produits laitiers

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

166

K PAR K

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F) 75 - PARIS 15 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/12/20

Fonction : Commercial Magasin secteur de Paris 15ème arrondissement CDI temps plein- **Salaire :** non plafonné **Votre évolution de demain** Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes **Vos avantages sociaux :** Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants **Passionné(e) par la relation client, ambitieux(se) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.**

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

75 - PARIS 15 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 108DMWC Offre avec peu de candidats

Fonction : Commercial
Magasin secteur de Paris 15ème arrondissement
CDI temps plein-
Salaire : non plafonné
Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes
Vos avantages sociaux : Mutuelle/Prévoyance et Tickets Restaurants

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2500,00 Euros à 4100,00 Euros sur 12 mois

Passionné(e) par la relation client, ambitieux(ue) et persuasif(ve), vous avez le goût du challenge. Votre capacité à négocier, complétée par une solide formation interne seront autant d'atouts vous permettant de vous dépasser et de vous donner les moyens de votre ambition.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Sevoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat 

Établir un devis 

Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Vente à domicile
- Candidatures en cours : 1

ENTREPRISE

K PAR K

0 salarié

166



D'autres offres peuvent vous intéresser :

2021

PR
279

α

α

Offres étudiées par Ville / périmètre Deni.7 Domaine Verle Date 18/01 Offres diffusées depuis

— 10/17

N° d'offre	Référence POE Emploi privée	Offre diffusée par une société privée	CDD	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non- conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou Intérim : Durée du contrat non- conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictaires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplicon, quadruplicon...	Vente de commerce
167	15935	α	α								α					
168	18822		α								α					
169	15933	α	α								α					
170	19156					X					X					
171	102224										X					
172	197101										X					
173	195820															
174	194661										X					
175	142219	α									X					
176	108721															
177	102224															
178	102224															
179	195721	α									X					
180	102225															
181	15934	α														

Pébite

PEPITE

[Retour](#)

167

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 13 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."



Expérience

Débutant accepté

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

CARREFOUR MARKET
Vendeur / Vendeuse en boucherie

 75 - PARIS 13 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 23/12/20

Carrefour Market Italie 2 recherche un/une vendeuse en boucherie afin de renforcer son équipe pour les fêtes de Noël. Vous réalisez la vente de produits alimentaires selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Vous conseillez les clients, sur choix de viandes, conseils de cuissons. Expérience exigée dans le rayon traditionnel Boucherie.

Expérience

6 mois

Savoirs et savoir-faire

- Suivre l'état des stocks
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Retirer un produit impropre à la vente
- Contrôler l'état de conservation d'un produit périssable
- Nettoyer du matériel ou un équipement
- Entretien d'un poste de travail

168

Vendeur / Vendeuse en boucherie

75 - PARIS 13 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108SFDZ

Carrefour Market Italle 2 recherche un/une vendeuse en boucherie afin de renforcer son équipe pour les fêtes de Noël.

Vous réalisez la vente de produits alimentaires selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Vous conseillez les clients, sur choix de viandes, conseils de cuissons.
Expérience exigée dans le rayon traditionnel Boucherie.

 Contrat à durée déterminée - 15 Jour(s)
Contrat travail

 39H Horaires variables

 Salaire : Horaire de 10,25 Euros

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

6 mois 

Savoirs et savoir-faire

Suivre l'état des stocks

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Retirer un produit impropre à la vente

Contrôler l'état de conservation d'un produit périssable

Nettoyer du matériel ou un équipement

Entretien d'un poste de travail

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Travail en équipe

Sens de la communication

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Supermarchés

ENTREPRISE

CARREFOUR MARKET

0 salarié

Carrefour Market Italle 2

168



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

169

Employé / Employée de rayon (H/F)

 75 - PARIS 14 CDD Temps plein[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques).

Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

169

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

170

TRENOIS DECAMPS

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F) 93 - ST DENIS CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Vos missions : - Véritable patron de secteur, vous gérez un portefeuille client et vous le développez - Partenaire privilégié auprès de vos clients, vous mettez en avant nos gammes de produits et services - Votre présence quotidienne sur le terrain vous permet d'être un/e référent/e technique et ainsi fidéliser les clients - Vous connaissez le client, ses chantiers, et ses problématiques Vos atouts : - Vous avez déjà une expérience dans les métiers du second œuvre - Commerçant/e dans l'âme, vous êtes un/e vrai/e challengeur/se - Vous avez un attrait indéniable pour les produits de la quincaillerie - Vous avez le sens des responsabilités : votre engagement, votre expertise et votre sens relationnel vous rendent indispensable auprès du client - Acteur du paysage local, vous aimez rencontrer des artisans et développer votre réseau On vous propose un accompagnement pour la formation, des missions riches, un métier passionnant, une rémunération fixe + variable

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis

- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Formation

Bac ou équivalent

170

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil



170

[Accueil](#)

[Notre ADN](#)

[Nos métiers](#)

[Nos formations](#)

[Nos offres](#)

[Trenois.com](#)

Rejoignez-nous...

Chercher par
secteur géographique :

0 offre disponible
dans le département 90

Trouver une offre d'emploi :

Voir toutes

Par type de poste

Technico-Commercial sédentain ▾

Recherche avancée

Rechercher

Candidature spontanée



Il y a 2 résultats correspondant à votre recherche :

Votre recherche : Technico-Commercial sédentaire dans tous les départements

Posts	Départements	Détails
Attaché Commercial Sédentaire	63 - Puy de Dôme	Voir l'annonce
Assistant Commercial H/F	54 - Meurthe et Moselle	Voir l'annonce

Rejoignez-nous...

Chercher par
secteur géographique :

dans le département

Trouver une offre d'emploi :

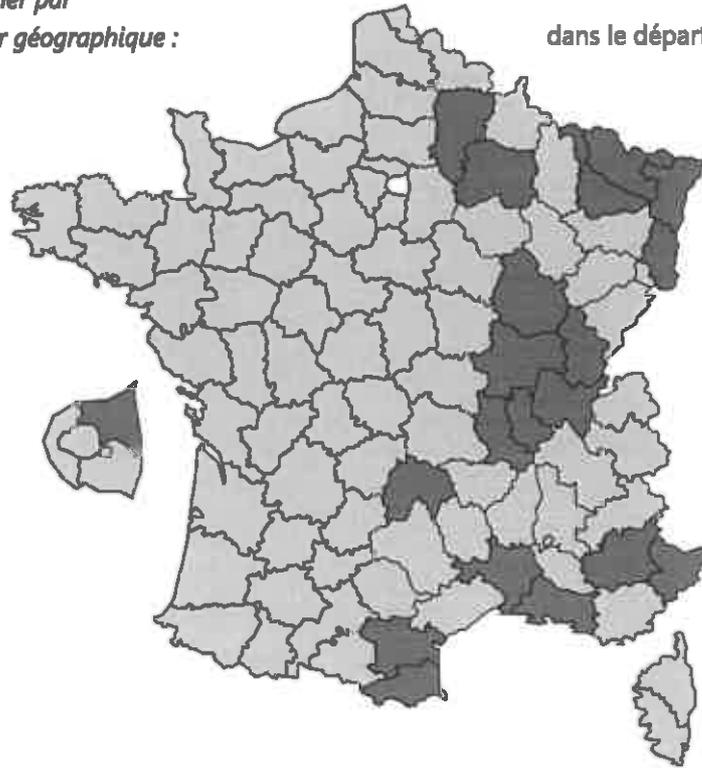
Voir toutes

Par type de poste

Technico-Commercial itinérant ▾

Recherche avancée

Rechercher



Candidature spontanée

Il y a 26 résultats correspondant à votre recherche :

Votre recherche : Technico-Commercial Itinérant dans tous les départements

Poste	Départements	Détails
Commercial Industrie spécialisé en soudage (F/H)	21 - Côte d'or	Voir l'annonce
Commercial Industrie spécialisé en soudage (F/H)	51 - Mame	Voir l'annonce
Commercial Industrie spécialisé en soudage (F/H)		Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f		Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	13 - Bouches du Rhône	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	67 - Rhin (Bas)	Voir l'annonce

Poste	Départements	Détails
	170	
Commercial Itinérant h/f	68 - Rhin (Haut)	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	06 - Alpes Maritimes	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	54 - Meurthe et Moselle	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	04 - Alpes de Haute Provence	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	11 - Aude	Voir l'annonce
Commercial Itinérant h/f	66 - Pyrénées Orientales	Voir l'annonce
Technico - commercial Itinérant H/F	15 - Cantal	Voir l'annonce
Commercial Itinérant		Voir l'annonce
Commercial Itinérant		Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	54 - Meurthe et Moselle	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	39 - Jura	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	57 - Moselle	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	42 - Loire	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	30 - Gard	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	21 - Côte d'or	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	02 - Aisne	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	71 - Saône et Loire	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	01 - Ain	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F	39 - Jura	Voir l'annonce
Commercial Itinérant H/F		Voir l'annonce

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

93 - ST DENIS -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LKFF

Vos missions :

- Véritable patron de secteur, vous gérez un portefeuille client et vous le développez
- Partenaire privilégié auprès de vos clients, vous mettez en avant nos gammes de produits et services
- Votre présence quotidienne sur le terrain vous permet d'être un/e référent/e technique et ainsi fidéliser les clients

- Vous connaissez le client, ses chantiers, et ses problématiques

Vos atouts :

- Vous avez déjà une expérience dans les métiers du second œuvre
- Commerçant/e dans l'âme, vous êtes un/e vrai/e challengeur/ee
- Vous avez un attrait indéniable pour les produits de la quincaillerie
- Vous avez le sens des responsabilités : votre engagement, votre expertise et votre sens relationnel vous rendent indispensable auprès du client
- Acteur du paysage local, vous aimez rencontrer des artisans et développer votre réseau

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 39H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 30000 Euros à 40000 Euros sur 12 mois

On vous propose un accompagnement pour la formation, des missions riches, un métier passionnant, une rémunération fixe + variable

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

17e

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

Négocier un contrat

Établir un devis

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Établir un contrat de vente

Savoir-être professionnels

Autonomie

Force de proposition

Sens de l'organisation

Formation

Bac ou équivalent commerce

Permis

B - Véhicule léger



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce Interentreprises) de quincaillerie

ENTREPRISE

TRENOIS DECAMPS



50 à 99 salariés



<http://www.recrutement-trenois.com/>

Et si vous rejoigniez des équipes conviviales au service du client ? On commence par le début, qui sommes-nous ? Trenois Decamps, c'est l'histoire d'une quincaillerie familiale, en pleine expansion, reconnue pour son expertise. Ok, mais une expertise dans quoi ? dans le négoce de produits techniques, et, précisément, dans l'univers de la serrurerie, outillage, quincaillerie et contrôle d'accès. 45000 références livrées en J+1, la réactivité et l'expertise pour servir l'ensemble des pros.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

ADN PARIS SUD - 75 - PARIS (DEPT.)

ADN PARIS SUD, recherche un(e) commercial(e) paysagiste.

Description du poste:

- Prospecter et développer le CA (chiffre d'affaires) de l'entreprise.
- Analyser les besoins du client, les données...

CDI - Temps plein

Publié il y a 3 jours



Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

FAAC FRANCE-GENIUS FRANCE - 75 - PARIS 01

Dans le cadre de la politique commerciale du groupe et de l'entreprise, votre objectif sera de développer commercialement votre zone géographique à travers :

- Le développement des ventes et de...

CDI - Temps plein

Publié il y a 11 jours

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

ACCES INDUSTRIE - 75 - PARIS (DEPT.)

Nous recherchons un(e) Technico-commercial(e), rattaché(e) au Chef d'Agence, vous serez amené(e)s à :

- Visiter les chantiers
- Répondre aux besoins de nos clients sur la zone qui vous sera assignée...

CDI - Temps plein

Publié il y a 12 jours

Un Technico-commercial (H/F) (CDI)

75 - PARIS (DEPT.)

Poste : Rattaché au Dirigeant, après une période de formation théorique et pratique à nos produits et méthodes, votre mission consistera à : -prospector et développer une clientèle sur la région,...

CDI - Temps plein

Publié il y a 10 jours

[Retour](#)

171

ATELIER IMAGES ET COMPAGNIE
**COMMERCIAL(E) / CHARGÉ(E) de PROJET- PRINT Grand
Format H/F**

 93 - ST OUEN CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 01/12/20

Atelier Images et Cie est une PME spécialisée dans la vente de matériel d'exposition portable et l'impression numérique grand format. Nous proposons des solutions novatrices et créatives pour améliorer l'impact des dispositifs de communication visuelle des entreprises. Nous recherchons un/une **COMMERCIAL(E) BtoB / CHARGÉ(E) de PROJET**. Vous êtes rattaché(e) directement au dirigeant de la société. Vous prospectez, développez et fidélisez la clientèle en valorisant notre savoir-faire dans l'impression numérique grand format et la vente de displays nomades (kakémonos, enrouleurs, caissons lumineux, stands modulaires), la pose d'adhésifs et de supports techniques de communication et de décoration. Vos cibles sont principalement les agences de communication, événementiel, et les grands groupes. CRM performant vous permettant de pérenniser votre relation commerciale et d'établir votre reporting commercial. Vous participerez à la stratégie commerciale en collaboration avec la DG.

Expérience

3 ans

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage,

interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Formation

Bac+2 ou équivalents



Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

COMMERCIAL(E) / CHARGÉ(E) de PROJET- PRINT Grand Format H/F

93 - ST OUEN -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 107ZBLH Offre avec peu de candidats

Atelier Images et Cie est une PME spécialisée dans la vente de matériel d'exposition portable et l'impression numérique grand format. Nous proposons des solutions novatrices et créatives pour améliorer l'impact des dispositifs de communication visuelle des entreprises.

Nous recherchons un/une COMMERCIAL(E) BtoB / CHARGÉ(E) de PROJET. Vous êtes rattaché(e) directement au dirigeant de la société. Vous prospectez, développez et fidélisez la clientèle en valorisant notre savoir-faire dans l'impression numérique grand format et la vente de displays nomades (kakémonos, enrouleurs, caissons lumineux, stands modulaires), la pose d'achèfils et de supports techniques de communication et de décoration.

Vos cibles sont principalement les agences de communication, événementiel, et les grands groupes.

CRM performant vous permettant de pérenniser votre relation commerciale et d'établir votre reporting commercial.

Vous participerez à la stratégie commerciale en collaboration avec la DG.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 37H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 2000 Euros sur
12 mois
Fixe+commissions attractives
Autre

 Déplacements : Fréquentes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

3 ans 

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

Négocier un contrat

Établir un devis

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Établir un contrat de vente

Formation

Bac+2 ou équivalents 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Activités photographiques
- Candidatures en cours : 3



ENTREPRISE

ATELIER IMAGES ET COMPAGNIE

6 à 9 salariés

Diplômée d'une formation Ecole de Commerce ou BTS Action Commerciale, vous maîtrisez des outils du pack Office (Word, Excel, Powerpoint) et avez une bonne connaissance et usage régulier des outils web & réseaux sociaux. Esprit chasseur, doué pour la prospection, tenace, entreprenant et créatif, vous avez une excellente écoute et êtes force de propositions. Dynamique, pragmatique, vous faites preuve d'organisation et de rigueur. Vos autres atouts : sens relationnel et esprit d'équipe.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

SONEPAR ILE-DE-FRANCE
Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

 92 - GENNEVILLIERS CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 21/12/20

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France. En tant que Technico-commercial itinérant au sein de l'agence de Gennevilliers, vos missions seront les suivantes : - Fidéliser et développer votre portefeuille clients - Détecter les affaires, analyser les besoins des clients, bâtir des offres, proposer des solutions adaptées et innovantes, conclure les affaires - Assurer le suivi de vos actions en lien avec l'agence - Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires, de taux de marge - Prospection de nouveaux clients, mettre en avant l'offre commerciale au travers notamment des différentes opérations commerciales et des services afin de vous démarquer de la concurrence Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis

172

- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

172

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

<https://www.1jeune1solution.gouv.fr/emplois/108RCLK>

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

92 - GENNEVILLIERS - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 janvier 2021 - offre n° 108RCLK

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France.

En tant que Technico-commercial itinérant au sein de l'agence de Gennevilliers, vos missions seront les suivantes :

- Fidéliser et développer votre portefeuille clients
 - Détecter les affaires, analyser les besoins des clients, bâtir des offres, proposer des solutions adaptées et innovantes, conclure les affaires
 - Assurer le suivi de vos actions en lien avec l'agence
 - Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires, de taux de marge
 - Prospection de nouveaux clients, mettre en avant l'offre commerciale au travers notamment des différentes opérations commerciales et des services afin de vous démarquer de la concurrence
- Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 37H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 30000 Euros à 35000 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)

Négocier un contrat

Établir un devis

Suivre la réalisation d'une prestation technique

Établir un contrat de vente

Salaire incohérent pour un débutant
172

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de matériel électrique

ENTREPRISE

SONEPAR ILE-DE-FRANCE

10 à 19 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

AD KWAT DISTRIBUTION

Commercial / Commerciale auprès des particuliers (H/F)

 92 - ASNIERES SUR SEINE CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 23/12/20

Spécialistes de la vente directe, nous recrutons pour le compte de notre partenaire SFR des commerciaux H/F pour l'offre FIBRE OPTIQUE. Sous la responsabilité de votre manager, vous aurez pour principale mission de promouvoir notre gamme de produits auprès d'une clientèle de particuliers. Missions : Prospecter de nouveaux clients afin de conquérir de nouvelles parts de marché Identifier et déterminer les besoins de vos futurs clients Présenter l'offre commerciale Gérer et suivre votre clientèle Vous êtes reconnu(es) pour votre ténacité et votre capacité à relever les défis. Nous recherchons des profils dynamiques et volontaires ; autonomes et prêts à se dépasser. Force de conviction, votre aisance relationnelle est un réel point fort. VOUS AVEZ LA « FIBRE » COMMERCIALE ? c'est parfait, c'est ce qu'il nous faut ! Si vous savez vous battre et donner le meilleur de vous-même pour atteindre et dépasser les objectifs qui vous sont fixés, c'est vous que nous recherchons !

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Méthodes de plan de prospection
- Identifier les besoins d'un client
- Mettre en place des actions de prospection
- Présenter des produits et services

173

- Présenter des produits et services
- Conseiller un client

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

173

Commercial / Commerciale auprès des particuliers (H/F)

92 - ASNIERES SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 06 janvier 2021 - offre n° 108SKZB

Spécialistes de la vente directe, nous recrutons pour le compte de notre partenaire SFR des commerciaux H/F pour l'offre FIBRE OPTIQUE.
Sous la responsabilité de votre manager, vous aurez pour principale mission de promouvoir notre gamme de produits auprès d'une clientèle de particuliers.

Missions :
Prospecter de nouveaux clients afin de conquérir de nouvelles parts de marché
Identifier et déterminer les besoins de vos futurs clients
Présenter l'offre commerciale
Gérer et suivre votre clientèle

Vous êtes reconnu(e) pour votre ténacité et votre capacité à relever les défis. Nous recherchons des profils dynamiques et volontaires ; autonomes et prêts à se dépasser.

Force de conviction, votre aisance relationnelle est un réel point fort.

VOUS AVEZ LA « FIBRE » COMMERCIALE ? c'est parfait, c'est ce qu'il nous faut !

Si vous savez vous battre et donner le meilleur de vous-même pour atteindre et dépasser les objectifs qui vous sont fixés, c'est vous que nous recherchons !

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : à la commission
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

173

Savoirs et savoir-faire

Méthodes de plan de prospection

Identifier les besoins d'un client

Mettre en place des actions de prospection

Présenter des produits et services

Conseiller un client

Savoir-être professionnels

Autonomie

Rigueur

Travail en équipe

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Vente à domicile

ENTREPRISE



AD KWAT DISTRIBUTION

0 salarié

[Retour](#)

SALON BEAUTE PLUS PARIS
Coiffeur/coiffeuse barbier mixte (H/F)

 75 - PARIS 19 CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 13/01/21

Pour notre salon de coiffure, nous recherchons un(e) coiffeur(se) maîtrisant l'ensemble des techniques de coiffure (coupe, techniques de coloration...).
Horaires : 10h/19h du lundi au samedi. Planning à définir. L'employeur s'engage à mettre en place les mesures de protection sanitaire des salariés.

Expérience

2 ans - Même poste

**Savoirs et savoir-faire**

- Principes de la relation client
- Coiffure femme
- Coiffure homme
- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Formation

Bac ou équivalent

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent



Coiffeur/coiffeuse barbier mixte (H/F)

75 - PARIS 19 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 janvier 2021 - offre n° 109HGXC

Pour notre salon de coiffure, nous recherchons un(e) coiffeur(se) maîtrisant l'ensemble des techniques de coiffure (coupe, techniques de coloration...).

Horaires : 10h/19h du lundi au samedi. Planning à définir.

L'employeur s'engage à mettre en place les mesures de protection sanitaire des salariés.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1555 Euros sur
12 mois
Prime sur ventes
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans - Même poste 

17h

Savoirs et savoir-faire

Principes de la relation client

Coiffure femme

Coiffure homme

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampooing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Savoir-être professionnels

Autonomie

Force de proposition

Travail en équipe

Formation

Bac ou équivalent coiffure - Brevet Professionnel Coiffure 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

SALON BEAUTE PLUS PARIS

0 salarié

D'autres offres peuvent vous intéresser :

Expérience
Débutant accepté

175

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job



Inscription

Connexion

EMPLOI ENTREPRISES ACTU ÉVÈNEMENTS FORMATIONS TESTS

Vous recrutez ?

Swiss Life ACCUEIL EMPLOI ACTU ÉVÈNEMENTS

Suivre



TECHNICO-COMMERCIAL(E) SANTE/PREV SUR-MESURE

PARTAGER

Par Swiss Life
Levallois-Perret (92), France
GESTIONNAIRE EN ASSURANCE



EXPÉRIENCE REQUISE

Entre 1 an et 3 ans

NIVEAU REQUIS

Bac+3

CONTRAT

CDI

RÉMUNÉRATION

A déterminer

Publié le 12/01/2021 - Date de début : Dès que possible

Postuler à cette offre

Français

Vous avez déjà un compte ? Connectez-vous

Adresse électronique

Mot de passe

Connexion

 Se souvenir de moi

Mot de passe oublié ?

FERMER

Des milliers de professionnels de la
finance utilisent Dogfinance pour faire
évoluer leurs carrières

Inscrivez-vous gratuitement

Prénom

Nom

Email

Mot de passe

 Je souhaite recevoir des offres des partenaires Dogfinance

Inscription

Networking

Retrouvez vos collègues et camarades d'études
Enrichissez votre carnet d'adresses
Echangez, Annoncez, Communiquez

Carrière

Vos contacts connaissent votre futur
employeur
Affichez votre expertise : faites-vous chasser
Trouvez vos futurs collaborateurs

En cliquant sur S'inscrire ou en utilisant Dogfinance, vous confirmez
avoir lu, compris et accepté les Conditions générales d'utilisation.

- Le contrôle, l'analyse et la mise en forme des résultats techniques,
- Le suivi du portefeuille client en lien avec les services en interne,
- L'accompagnement commercial pour la présentation de l'offre

Liste de missions non exhaustive

Vous pouvez être amené(e) à vous déplacer en accompagnement d'un Inspecteur.

Profil recherché

S'il y a bien une chose qu'on ne choisit pas dans sa vie, c'est son prénom. En revanche, rien n'empêche de vouloir « s'en faire un ».

Bienvenue sur Dogfinance, en poursuivant votre navigation sur le site vous acceptez l'utilisation de cookies vous
garantissant la meilleure expérience de navigation.

Oui

Non

En savoir plus

Vous aimez travailler en équipe ?

Vos clients vous recommandent pour la qualité de votre accompagnement et de votre suivi ?

On remarque immédiatement votre dynamisme et votre fibre commerciale constitue l'un de vos meilleurs atouts ?

Vos clients (Internes et/ou externes vous recommandent pour la qualité de votre conseil et de votre suivi ?

Votre manager vous délègue des missions/projets en toute confiance ?

Titulaire d'un BAC+3 (idéalement dans l'assurance...) ou expérience équivalente, vous disposez d'un très bon niveau de maîtrise des outils bureautiques MS Office ?

Votre niveau d'anglais vous permet aisément de lire et de rédiger des mails, mais également de vous faire comprendre de vos interlocuteurs à l'oral

Et enfin, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 2 ans en assurances collectives dans un environnement international ?

Si vous avez répondu positivement à l'ensemble de ces questions, choisissez de vous faire un prénom !

Le choix Swiss Life :

Choisir de se faire un Prénom

Rejoindre Swiss Life, c'est faire le choix d'apporter votre motivation et votre expertise au service d'un projet collectif et d'une entreprise solide, de donner du sens à votre action et d'agir pour construire votre parcours professionnel.

C'est également faire le choix d'une entreprise engagée :

- Programme « Alder à alder » qui vise à soutenir l'engagement solidaire des collaborateurs de Swiss Life activement impliqués dans des associations,
- Soutenir la lutte contre le cancer en se mobilisant pour l'opération « Une Jonquille pour Curie »

Swiss Life fait partie des 90 entreprises françaises certifiées « Top Employer 2020 » et propose les avantages suivants :

- o Qualité de vie au travail (conciergerie, nombreux événements conviviaux...)
- o PEE, Perco, Intéressement, participation et abondement de l'employeur
- o CE
- o Garanties Santé et Prévoyance Swiss Life
- o Compte Epargne Temps

175

[Postuler à cette offre](#)

Nouveaux membres



Dogfinance, le réseau des financiers

Offres d'emploi
Offres de stage
Offres d'alternance
Métiers
Dogfinance le Mag
Offres de stage
Tekkit
Métiers commerciaux

Actualités
Entreprises
Evènements
Soirée connect
Chat recrutement

Formations
MBA & Masters
Tests
Partenaires
Contact

Suivez-nous

[Retour](#)

BOULANGERIE NOUR
Boulangier / Boulangère (H/F)

 93 - BOBIGNY CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 05/01/21

Nous recherchons un contrat d'apprentissage pour une durée de 12 mois.
Travail en équipe.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Boulage des pâtons
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse
- Conduire une fermentation
- Diviser la masse de pâte en pâtons
- Bouler et effectuer la tourne ou le façonnage des pâtons



Boulangier / Boulangère (H/F)

93 - BOBIGNY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108YTLB

Nous recherchons un contrat d'apprentissage pour une durée de 12 mois. Travail en équipe.

 Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 800,00 Euros à 1000,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Boulage des pâtons

Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse

Conduire une fermentation

Diviser la masse de pâte en pâtons

Bouler et effectuer la tourne ou le façonnage des pâtons

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Sens de l'organisation

Rigueur

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Boulangerie et pâtisserie-pâtisserie

176

ENTREPRISE

BOULANGERIE NOUR

0 salarié

Boulangerie et pâtisserie artisanale



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

SAS GLASS EXPRESS
Vendeur / Vendeuse auprès des particuliers (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/01/21

Vous effectuez la prospection en BtoC et BtoB sur le terrain afin d'attirer de nouveaux clients. Votre capacité d'analyser le besoin des particuliers, mais aussi d'intervenir auprès des professionnels est un atout. Vous devrez mettre en avant les avantages et offres commerciales de GLASS EXPRESS dans un contexte ultra concurrentiel, tout en respectant les valeurs de la société. Vous faites preuve de rigueur pour mener à bien les missions qui vous seront confiées, et ainsi relever le challenge commercial qui vous est proposé. Commissionnement indexé au CA effectué. (Min. garanti : 1700€ Brut)
Avantages : Véhicule de service fourni avec carte essence, badge télépéage, téléphone professionnel, Mutuelle. Permis B obligatoire. Formation interne prévue sur 1 mois.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de vente
- Argumentation commerciale
- Méthodes de plan de prospection
- Techniques commerciales
- Techniques de vente en porte à porte
- Techniques de vente individualisée (one to one)



Techniques de vente marchandise (VMS) (177)

- Prospection commerciale
- Identifier les besoins d'un client
- Mettre en place des actions de prospection

- Présenter des produits et services
- Conduire un entretien de vente
- Mener une action commerciale
- Vendre des produits ou services
- Assurer le suivi d'un portefeuille client
- Conseiller un client

Formation

Bac ou équivalent

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Vendeur / Vendeuse auprès des particuliers (H/F)

93 - BOBIGNY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 janvier 2021 - offre n° 108XHxD

Vous effectuez la prospection en BtoC et BtoB sur le terrain afin d'attirer de nouveaux clients. Votre capacité d'analyser le besoin des particuliers, mais aussi d'intervenir auprès des professionnels est un atout. Vous devrez mettre en avant les avantages et offres commerciales de GLASS EXPRESS dans un contexte ultra concurrentiel, tout en respectant les valeurs de la société.

Vous faites preuve de rigueur pour mener à bien les missions qui vous seront confiées, et ainsi relever le challenge commercial qui vous est proposé.

Commissionnement Indexé au CA effectué. (Min. garanti : 1700€ Brut)

Avantages : Véhicule de service fourni avec carte essence, badge télépéage, téléphone professionnel, Mutuelle.

Permis B obligatoire.

Formation interne prévue sur 1 mois.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Commissions (min,
Véhicule
Autre

 Déplacements : Quotidiens
Départemental

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Techniques de vente  Argumentation commerciale  Méthodes de plan de prospection Techniques commerciales

Techniques de vente en porte à porte Techniques de vente individualisée (one to one) Prospection commerciale 

Identifier les besoins d'un client  Mettre en place des actions de prospection  Présenter des produits et services

Conduire un entretien de vente Mener une action commerciale Vendre des produits ou services

Assurer le suivi d'un portefeuille client Conseiller un client

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation Sens de la communication Autonomie

Formation

Bac ou équivalent commerce

Permis

B - Véhicule léger 

1777

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Entretien et réparation de véhicules automobiles légers

ENTREPRISE



SAS GLASS EXPRESS

10 à 19 salariés



<https://www.glass-express.fr/recrutement>

GLASS EXPRESS est une entreprise spécialisée dans le remplacement de vitrage automobile, en agence, à domicile ou sur votre lieu de travail. La société couvre un secteur géographique d'intervention important (Eure, Seine Maritime, Eure et Loir, Calvados et Ile de France)



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès d'une clientèle de particuliers

94 - CHARENTON LE PONT

En cette période où la crise sanitaire rime avec économie pour les foyers Français, nous commercialisons des systèmes de chauffage par pompe à chaleur qui génèrent des économies d'énergie importantes...

CDI - Temps plein

Publié il y a 19 jours

CONSEILLER PÉDAGOGIQUE / CHARGÉ DE CLIENTÈLE Paris 19 (H/F)

ACADOMIA - 75 - PARIS 19

Sous la supervision de son Responsable de centre, le Conseiller pédagogique a pour mission principale d'accroître les portefeuilles familles et enseignants existants ou à construire.

Plus...

CDI - Temps plein

Publié il y a 6 jours

Conseiller commercial / Conseillère commerciale auprès des particuliers

POLARIS CONSEILS - 75 - PARIS 09

Le poste requiert avant tout des qualités humaines : ténacité, rigueur, envie au sens large : de conseiller, de réussir, de rentrer le soir en étant content de soi.

- La définition d'un plan de...

CDI - Temps plein

Publié il y a 4 jours

177

CONSEILLER PÉDAGOGIQUE / CHARGÉ DE CLIENTÈLE Clichy (92) (H/F)

ACADOMIA - 92 - CLICHY

Sous la supervision de son Responsable de centre, le Conseiller pédagogique a pour mission principale d'accroître les portefeuilles familles et enseignants existants ou à construire.

Plus...

CDI - Temps plein

Publié il y a 10 jours

[Retour](#)

MM.S

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F) 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 16/12/20

Représentant de la société auprès des clients et face aux nouveaux prospects, le Technico-commercial est le garant de la qualité de nos services, il est à l'écoute des clients et l'ambassadeur de la société. Il oeuvre pour construire une relation de confiance et durable avec nos clients. Il a en charge d'accompagner les clients dans la structuration de leurs besoins, de gérer leurs commandes, de suivre les livraisons et de s'occuper de l'installation des produits aux différents points de ventes. Il doit maîtriser le logiciel d'encaissement Ramacaisse, ainsi qu'une facilité d'installation technique du software sur les caisses. il connaît les modules de fidélité, sms...du logiciel, ainsi que leurs intégrations. Il est techniquement capable d'installer une caisse, des imprimantes caisse et cuisines, ainsi que des bornes de commandes chez nos clients. Avoir un excellent relationnel. Ce poste nécessite le travail en équipe, la communication interne et avec les clients. Aide au recrutement.

Expérience

5 ans

Savoirs et savoir-faire

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis

- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Établir un contrat de vente
- logiciel ramacaisse

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

178

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

93 - BOBIGNY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 décembre 2020 - offre n° 108MVYX

Représentant de la société auprès des clients et face aux nouveaux prospects, le Technico-commercial est le garant de la qualité de nos services, il est à l'écoute des clients et l'ambassadeur de la société. Il oeuvre pour construire une relation de confiance et durable avec nos clients. Il a en charge d'accompagner les clients dans la structuration de leurs besoins, de gérer leurs commandes, de suivre les livraisons et de s'occuper de l'installation des produits aux différents points de ventes. Il doit maîtriser le logiciel d'encaissement Ramacalisse, ainsi qu'une facilité d'installation technique du software sur les caisses. Il connaît les modules de fidélité, sms...du logiciel, ainsi que leurs intégrations. Il est techniquement capable d'installer une caisse, des imprimantes caisse et cuisines, ainsi que des bornes de commandes chez nos clients. Avoir un excellent relationnel. Ce poste nécessite le travail en équipe, la communication interne et avec les clients.

Aide au recrutement.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1580 Euros à 1800 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

5 ans 

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat  Établir un devis  Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente  logiciel ramacalisse 

Savoir-être professionnels

Autonomie Persévérance Sens de l'organisation

Langues

Arabe  Anglais 

Permis

B - Véhicule léger 

178

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Conseil en systèmes et logiciels informatiques

ENTREPRISE

MM.S

1 ou 2 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Technico-commercial(e) sédentaire (H/F)

CEF - YESSS ELECTRIQUE - 75 - PARIS 13

VOS MISSIONS

Quel sera votre travail chaque jour ?

Pour faire simple, prenez soin de nos/vos clients !

- Clientèle : vous serez en charge du bon suivi du portefeuille client auquel vous apporterez...

CDI - Temps plein

Publié il y a plus de 30 jours

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

SONEPAR ILE-DE-FRANCE - 93 - AULNAY SOUS BOIS

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar...

CDI - Temps plein

Publié il y a 28 jours

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

K PAR K - 75 - PARIS 08

Fonction : Commercial

Magasin secteur de Paris 8ème arrondissement

CDI temps plein-

Salaire : non plafonné

Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes

Vos avantages...

CDI - Temps plein

Publié il y a plus de 30 jours Offre avec peu de candidats

FA8

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

K PAR K - 75 - PARIS 17

Fonction : Commercial

Magasin secteur de Paris 17ème arrondissement

CDI temps plein-

Salaires : non plafonné

Votre évolution de demain Responsable des Ventes/ Directeur des Ventes

Vos avantages...

CDI - Temps plein

Publié il y a plus de 30 jours Offre avec peu de candidats

[Retour](#)

Fish Eye Technologies

INGÉNIEUR COMMERCIAL INFRASTRUCTURE CLOUD DIGITAL (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 17/01/21

Recherche: INGÉNIEUR COMMERCIAL INFRASTRUCTURE CLOUD DIGITAL (H/F)
FISH EYE TECHNOLOGIES, cabinet de recrutement, recrute pour le compte d'un de ses clients, Intégrateur et hébergeur de solutions informatiques pour les entreprises et filiales de grands groupes un Ingénieur Commercial infra, Cloud et Digital pour accompagner les clients dans leur transformation digitale avec une approche 360° Au sein de l'équipe commerciale Infrastructure, Cloud et Digital, vous découvrez de nouveaux prospects, vous recueillez les besoins des clients confiés, puis avec un architecte, vous construisez, défendez et contractualisez notre proposition de valeur. Vous travaillez aussi en étroite collaboration avec notre écosystème de partenaires au titre de la veille technologique, des opportunités commerciales et des démarches marketing entreprises. Notre catalogue est composé des principales solutions suivantes : Cloud privé, Cloud public Microsoft Azure, Microsoft M365, Microsoft Power Platforms ains...

Expérience

Débutant accepté

5 ANS d'exp

179



Infrastructure Informatique

Paris

Rechercher

Offres d'emploi

Paris

Infrastructure Informatique

Ingénieur commercial infrastructure cloud digital

Emploi ingénieur commercial infrastructure cloud digital (h/f)

Référence : 26197714

Publiée le : 16/01/2021

Lieu : Paris (75)

Profil recruteur : **Neuvoo**Recruteur : **FISH EYE TECHNOLOGIES**

Contrat : CDI

Salaire : n.c

179

[Postuler](#)

Description du poste :

FISH EYE TECHNOLOGIES, cabinet de recrutement, recrute pour le compte d'un de ses clients, Intégrateur et hébergeur de solutions Informatiques pour les entreprises et filiales de grands groupes un Ingénieur Commercial Infra, Cloud et Digital pour accompagner les clients dans leur transformation digitale avec une approche 360° Au sein de l'équipe commerciale Infrastructure, Cloud et Digital, vous découvrez de nouveaux prospects, vous recueillez les besoins des clients confiés, puis avec un architecte, vous construisez, défendez et contractualisez notre proposition de valeur. Vous travaillez aussi en étroite collaboration avec notre écosystème de partenaires au titre de la veille technologique, des opportunités commerciales et des démarches marketing entreprises. Notre catalogue est composé des principales solutions suivantes : Cloud privé, Cloud public Microsoft Azure, Microsoft M365, Microsoft Power Platforms ainsi que des partenaires suivants : Microsoft, Dell, HP, VMWare, Veeam, SonicWall, Stormshield, etc... Vos principales missions seront les suivantes : Chasse de nouveaux comptes PME et ETI sur les prospects, la région et/ou les domaines couverts Sur les comptes confiés, compréhension des enjeux business et IT des clients pour les conseiller, détecter de nouvelles opportunités et qualifier celles-ci avec nos architectes Participation aux opérations marketing entreprises Qualification des leads Sollicitation et gestion des partenaires impliqués Préparation des comités d'engagement lorsque nécessaire Rédaction de la proposition commerciale Gestion complète du cycle de vente et supervision des services fournis Aux côtés des architectes, vous soutiendrez, démontrerez, argumenterez la solution proposée. Respect des processus d'entreprise et mise à jour des outils commerciaux Vous effectuerez une veille fonctionnelle, technologique et/ou réglementaire sur les domaines requis. Profil : Issu d'une formation BAC + 3 minimum, vous avez une expérience d'au moins 5 ans dans des missions similaires. Vous maîtrisez les domaines suivants : Services d'intégration et de support Approches Cloud, On-Premises et hybrides Serveurs : Dell et HP Stockage : SAN et NAS ISCSI, SAS, FC : Dell, NetApp, etc... Systèmes d'exploitation : Windows, Linux Solutions Réseau & Sécurité : Sonicwall, Stormshield, Aruba, Cisco, etc... Virtualisation, présentation, VDI, Solutions hyperconvergées : HyperV, VMWare, RDS, Citrix, Datacore, et... Bases de données : MS SQL, Oracle Cloud public : Microsoft Azure, Microsoft M365 Une connaissance de notre écosystème applicatif est un plus (MS AX/D365 Finance & Operations, MS NAV/D365 Business Central, MS CRM/D365 Customer Engagement, MS Power platforms, Sage, Autodesk...) Une culture juridique et réglementaire sera appréciée Langues : Français et Anglais Les qualités requises pour ce poste sont les suivantes : Ecoute Esprit de synthèse Capacité de négociation Leadership Aisance relationnelle et rédactionnelle Capacité à travailler en équipe Bonne ambiance assurée, possibilité de poste évolutif vers un poste de management

Créer votre Alerte Emploi

 Recevez toutes les nouvelles offres :
Infrastructure Informatique - Paris
[Créer](#)

Toutes les offres d'emploi

DSI - Direction des systèmes d'information

- Administrateur système
- Analyste programmeur
- Architecte Informatique
- Cloud computing
- Déploiement Informatique
- Directeur Informatique
- Exploitation Informatique
- Géomaticien
- Infrastructure Informatique
- Méthode & Qualité Informatique
- Poste de travail
- Responsable Informatique
- Test & recette Informatique

Emploi par lieu

- Île de France
- Paris
- Courbevoie
- Nanterre
- Boulogne Billancourt
- Crétail
- Versailles

[Voir plus](#)

 Faites-vous contacter
 par les recruteurs

252 796
 offres d'emploi
 partout en France

[Déposez votre CV](#)

[Retour](#)

SASSY FRANCE
Chef de secteur en hypermarché (H/F)

📍 75 - Paris (Dept.)

✉️ CDI

🕒 Temps plein

📧 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 05/01/21

SASSY, c'est une histoire, deux amis d'enfance et une même passion : le Cidre. SASSY, c'est aussi une histoire de cœur, et plus particulièrement une envie commune de remettre cette boisson traditionnelle au goût du jour. Dans le cadre du développement de son activité en GMS, SASSY recrute un(e) responsable de secteur. Missions : Vous êtes rattaché(e) à l'équipe commerciale et participez au développement de la marque dans les points de vente. Vos principales missions : Vous êtes chargé(e) de mettre en œuvre la politique commerciale (référencement, mise en avant, prospection, suivi, animation...) de la société dans les points de vente objectifs qui vous sont attribués Vous développez et consolidez en permanence l'image de marque de la société ainsi que celle des produits commercialisés auprès de la GMS. Votre Profil : De formation supérieure, votre parcours vous a permis de développer un véritable sens du contact et de l'initiative ainsi que de fortes capacités d'analyses et

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Coordonner l'activité d'une équipe
- Agencer un espace de vente
- Organiser une unité de vente
- Superviser la gestion des rayons

1/80

Superviser la gestion des rayons

- Organiser des animations commerciales

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

[Je participe à un événement](#)



Chef de secteur en hypermarché (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 108YNJJ

SASSY, c'est une histoire, deux amis d'enfance et une même passion : le Cidre. SASSY, c'est aussi une histoire de cœur, et plus particulièrement une envie commune de remettre cette boisson traditionnelle au goût du jour.

Dans le cadre du développement de son activité en GMS, SASSY recrute un(e) responsable de secteur.

Missions :

Vous êtes rattaché(e) à l'équipe commerciale et participez au développement de la marque dans les points de vente. Vos principales missions :

Vous êtes chargé(e) de mettre en œuvre la politique commerciale (référencement, mise en avant, prospection, suivi, animation...) de la société dans les points de vente objectifs qui vous sont attribués

Vous développez et consolidez en permanence l'image de marque de la société ainsi que celle des produits commercialisés auprès de la GMS.

Votre Profil :

De formation supérieure, votre parcours vous a permis de développer un véritable sens du contact et de l'initiative ainsi que de fortes capacités d'analyses et

 Contrat à durée indéterminée
Cont. professionnalisation

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,25 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Coodonner l'activité d'une équipe



Agencer un espace de vente



Organiser une unité de vente



Superviser la gestion des rayons



Organiser des animations commerciales



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de boissons

ENTREPRISE

SASSY FRANCE

3 à 5 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Ingénieur(e) d'affaires / commercial(e) H/F

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Directemploi](#)

Publié le 23/12/20

Externatic, le hub d'opportunités web, mobile, informatique et électronique dans l'ouest. Cabinet de recrutement technologique nous vous trouvons des postes chez des clients finaux (startup, éditeur, DSI, agences digitales, etc. => pas de SSII) depuis 2010. Chaque offre d'emploi correspond à un poste réel. Notre mission : vous trouver le job de vos rêves ! un Ingénieur d'Affaires H/F

L'entreprise : Cet intégrateur est très reconnu sur son marché spécialisé dans le domaine ECM et BPM. Vous intégrerez une société à taille humaine qui est en pleine croissance. Votre mission : Vous serez rattaché au directeur commercial, votre principal objectif sera de développer le portefeuille de l'agence par la conquête de nouveaux clients. Vous participerez à la mise en oeuvre de la politique commerciale, identifierez les besoins et les prospects,... Vous mènerez les actions commerciales nécessaires à la prospection, vous élaborerez les dossiers de référencement, les propositions commerciales, ... Vous participerez activement au recrutement des consultants recherchés par vos clients appuyé par le service recrutement. Vous assurerez la fidélisation client, et le suivi de vos consultants.

Expérience

Débutant accepté

AVEC EXPERIENCE





Emploi	Stage	Alternance	Formation	Entreprises
--------	-------	------------	-----------	-------------

Offre d'emploi : "Ingénieur d'affaires / commercial h/f"

[Retour à la liste des offres](#)

Informations clés

Offre d'emploi : Ingénieur d'affaires / commercial h/f

Société : Externatic

Date de publication : 18/01/2021

Reference de l'offre : 625bc

Localisation : Ile-de-France : Paris - Paris

Type de contrat : CDI



[Découvrir toutes les offres Externatic](#)

Partager l'offre sur :

Postuler

L'entreprise

Cabinet de recrutement spécialisé sur les secteurs électronique, informatique, web et mobile

Description de l'offre

Externatic, le hub d'opportunités web, mobile, informatique et électronique dans l'ouest. Cabinet de recrutement technologique nous vous trouvons des postes chez des clients finaux (startup, éditeur, DSI, agences digitales, etc. => pas de SSII) depuis 2010. Chaque offre d'emploi correspond à un poste réel. Notre mission : vous trouver le job de vos rêves ! un Ingénieur d'Affaires H/F L'entreprise :

Cet intégrateur est très reconnu sur son marché spécialisé dans le domaine ECM et BPM.

Vous intégrerez une société à taille humaine qui est en pleine croissance.

Votre mission :

Vous serez rattaché au directeur commercial, votre principal objectif sera de développer le portefeuille de l'agence par la conquête de nouveaux clients. Vous participerez à la mise en œuvre de la politique commerciale, identifierez les besoins et les prospects,... Vous mènerez les actions commerciales nécessaires à la prospection, vous élaborerez les dossiers de référencement, les propositions commerciales, ... Vous participerez activement au recrutement des consultants recherchés par vos clients appuyé par le service recrutement. Vous assurerez la fidélisation client, et le suivi de vos consultants.

Profil recherché

Votre profil :

De formation supérieure vous avez une première expérience en Ingénierie d'affaires.

Vous êtes animé(e) par le développement commercial, vous avez par le passé pu exercer vos compétences au sein de structure de type ESN, ou cabinet conseil.

La connaissance du marché de solutions BPM/ECM sera un avantage pour ce poste.

A plaisir d'échanger avec vous !

Rachel

Pas encore inscrit ?

Créer un compte candidat vous permet :

- l'enregistrement de vos informations pour ne pas avoir à les resaisir plusieurs fois

[Paramètres cookies](#)

- Conditions

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre Denis Domaine Vente Date 18/01 Offres diffusées depuis

- 10617

N° d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	Contrat de travail temporaire	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôle en contacta nt l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou initos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
182	107422													
183	12557													
184	1091118													
185	93765	X		X					X					
186	102122													
187	199202	X												
188	106112													
189	1091116													
190	1021110													
191	108205													
192	107222													
193	124463	X							X					
194	1091118													
195	124463	X							X					
196	1091118													

PB exp

X

X

X

pepette

[Retour](#)

FMI FLORIAN MANTIONE INSTITUT
Chef de secteur en hypermarché (H/F)

 75 - PARIS 01 CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 21/12/20

Les vins KRITER Brut de Brut et les vins LISTEL ont créé une force de vente commune, forte aujourd'hui de 40 chefs de secteur en GMS, animés par 6 managers régionaux. Dans le cadre du renforcement de l'équipe, la région Paris Normandie recrute un(e) : CHEF DE SECTEUR GMS H/F Mission : Rattaché au manager régional, sa mission principale sera de dynamiser et de développer le CA des produits KRITER Brut de Brut et LISTEL sur le secteur 75-92 auprès d'un portefeuille de clients composés de supermarchés et d'hypermarchés. Vous êtes l'interlocuteur privilégié des chefs de rayons et des directeurs de magasins avec qui vous négociez la présence de vos produits. Votre objectif est de devenir le référent de votre catégorie. Profil : - Formation commerciale - 1ère expérience de chef de secteur GMS ou de responsable de rayon auprès de la grande distribution alimentaire Plus de détails sur le site internet du Florian Mantione Institut, référence de l'offre : GDB20L354G

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Coordonner l'activité d'une équipe
- Agencer un espace de vente
- Organiser une unité de vente
- Superviser la gestion des rayons



Département de la gestion des rayons

- Organiser des animations commerciales

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

[Je participe à un événement](#)

102

Chef de secteur en hypermarché (H/F)

75 - PARIS 01 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 11 janvier 2021 - offre n° 108QNZZ Offre avec peu de candidats

Les vins KRITER Brut de Brut et les vins LISTEL ont créé une force de vente commune, forte aujourd'hui de 40 chefs de secteur en GMS, animés par 6 managers régionaux. Dans le cadre du renforcement de l'équipe, la région Paris Normandie recrute un(e) : CHEF DE SECTEUR GMS H/F

Mission :

Rattaché au manager régional, sa mission principale sera de dynamiser et de développer le CA des produits KRITER Brut de Brut et LISTEL sur le secteur 75-92 auprès d'un portefeuille de clients composée de supermarchés et d'hypermarchés.

Vous êtes l'interlocuteur privilégié des chefs de rayons et des directeurs de magasins avec qui vous négociez la présence de vos produits. Votre objectif est de devenir le référent de votre catégorie.

Profil :

- Formation commerciale
- 1ère expérience de chef de secteur GMS ou de responsable de rayon auprès de la grande distribution alimentaire

Plus de détails sur le site internet du Florian Mantione Institut, référence de l'offre : GDB20L354G

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 33000,00 Euro à 36000,00 Euro sur 13 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Coordonner l'activité d'une équipe Agencer un espace de vente Organiser une unité de vente Superviser la gestion des rayons

Organiser des animations commerciales

Savoir-être professionnels

Force de proposition Autonomie Sens de l'organisation

182

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion
- Candidatures en cours : 2

ENTREPRISE

FMI FLORIAN MANTIONE INSTITUT

3 à 5 salariées



https://www.florianmantione.com/detail_offre.php4?reference=GDB20L354G&prov=poleemploi20

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

 75 - Paris (Dept.) CDI Temps plein[Postuler sur Beajob](#)

Publié le 08/12/20

Centres Dermo-cosmétique, Minceur & Anti-âge- 4 établissements au cœur de Paris + 1 prochaine ouverture Pour le développement de notre réseau, nous recherchons des dermo-cosméticien(nes) et praticiens(nes) minceur et anti-âge passionné(es) et motivé(es) Vous travaillerez dans un cadre dynamique et moderne dans une société qui propose des perspectives d'évolution et de nombreuses opportunités de formations Nos Valeurs depuis 15 ans :
Bienveillance - Exigence - Passion Vous réaliserez des soins traditionnels et effectuerez également des prestations anti-âge et minceur faisant appel aux dernières innovations de la médecine esthétique. Vos principales missions : > Développer le chiffre d'affaires du centre et optimiser le planning de rendez vous > Fidéliser la clientèle > Réaliser des prestations dans le respect de nos protocoles > Assurer les ventes des prestations et des produits > Veiller à la parfaite organisation générale du centre et des cabines > Participer à notre p...

Expérience

Débutant accepté



En continuant sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins statistiques.

[Je comprends](#)

[En savoir plus](#)



Emploi ▾

Formation ▾

Actus ▾

Domaines ▾

[Espace candidat](#)

[Accès recruteur](#)

[Accès école](#)

🏠 ▶ [Emploi](#) ▶ [Esthéticien / Esthéticienne](#)

Esthéticien / Esthéticienne - LES COMPTOIRS DU SOIN

Offre du 08/12/2020

Republiée le 23/12/2020

Critères de l'offre

📄 CDI

🎓 CAP Esthétique
Cosmétique

🕒 Temps plein

📍 Paris

👤 Esthétique

183



LES COMPTOIRS DU SOIN

LES COMPTOIRS
DU SOIN
DERMO-COSMÉTIQUE - MINCEUR - BIEN-ÊTRE

Descriptif de l'offre

Centres Dermo-cosmétique, Minceur & Anti-âge- 4 établissements au cœur de Paris + 1 prochaine ouverture

Pour le développement de notre réseau, nous recherchons des dermo-cosméticien(nes) et praticiens(nes) minceur et anti-âge passionné(es) et motivé(es)

Vous travaillerez dans un cadre dynamique et moderne dans une société qui propose des perspectives d'évolution et de nombreuses opportunités de formations

Nos Valeurs depuis 15 ans : Bienveillance – Exigence – Passion

Vous réaliserez des soins traditionnels et effectuerez également des prestations anti-âge et minceur faisant appel aux dernières

DERMO-COSMETIQUE,
MINCEUR, BIEN-ETRE

Offres similaires

Esthéticien /
Esthéticienne

📄 CDI 📍 Paris

📅 31/12/2020

Esthéticien /

Vo

innovations de la médecine esthétique.

Vos principales missions :

- > Développer le chiffre d'affaires du centre et optimiser le planning de rendez vous
- > Fidéliser la clientèle
- > Réaliser des prestations dans le respect de nos protocoles
- > Assurer les ventes des prestations et des produits
- > Veiller à la parfaite organisation générale du centre et des cabines
- > Participer à notre programme de formation de nos protocoles de soins et des marques partenaires

Rémunération : salaire minimum 1600€ bruts (évolutif selon votre formation et expérience)+ primes + mutuelle gratuite +tickets restaurant +prise en charge transport 50%
CDI - 35h

Profil recherché

Diplômé(e) en esthétique / cosmétique, le monde de la beauté vous passionne et vous recherchez une entreprise à l'image de vos ambitions et qui permette de vous épanouir pleinement ?
Rejoignez-nous en répondant à cette offre. Envoyer CV + lettre de motivation

Esthéticienne

CDI Paris

31/12/2020

Esthéticien /
Esthéticienne
OH MY CREAM

CDI Paris

14/01/2021

183

[Postuler à cette offre](#)

[Voir toutes les offres](#)

Recherches fréquentes :

- Offre d'emploi esthéticienne
- Toutes les offres d'emploi en Île-de-France
- Emploi coiffeur
- Toutes nos offres en esthétique
- Toutes les offres d'emploi en Bretagne
- Recrutement conseiller parapharmacie
- Coach à domicile

Accès rapide :

- Espace candidat
- Espace recruteur
- Espace formation
- Nos partenaires

Suivez-nous sur :



[Postuler à cette offre](#)

Vo

[Retour](#)

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

 92 - COURBEVOIE CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Vous serez chargé/e d'exécuter les soins du visage, épilations, manucure, beauté des pieds. La connaissance de la marque GUINOT est un plus. Vos horaires : du mardi au samedi de 10h à 19h30 CAP esthétique exigé Salaire fixe + 13ème mois + primes + commissions selon ventes des produits de l'institut

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Procédures de nettoyage et de désinfection
- Règles d'hygiène et d'asepsie
- Principes de la relation client
- Cosmétique
- Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins
- Nettoyer et préparer le corps, le visage, les mains, les pieds aux soins (démaquillage, désinfection, ...)
- Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage
- Réaliser des soins d'épilation
- Réaliser des soins des mains, manucure, beauté des pieds
- Réaliser des soins du corps
- Réaliser des soins du visage



Réaliser des soins de visage

- Encaisser le montant d'une vente
- Présenter et expliquer des techniques d'esthétique et de maquillage (démonstration, ...) à des clients
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Réaliser des maquillages
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Vendre une prestation ou un produit
- Entretenir un poste de travail
- Entretenir un outil ou matériel
- Conseiller un client sur la mise en valeur de son image personnelle (apparence, personnalité, ...)

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

92 - COURBEVOIE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LLVW

Vous serez chargé/e d'exécuter les soins du visage, épilations, manucure, beauté des pieds.

La connaissance de la marque GUINOT est un plus.

Vos horaires : du mardi au samedi de 10h à 19h30

CAP esthétique exigé

Salaire fixe + 13ème mois + primes + commissions selon ventes des produits de l'institut

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Horaire de 10,25 Euros sur 13
mois
Primes

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Procédures de nettoyage et de désinfection

Règles d'hygiène et d'asepsie

Principes de la relation client

Cosmétique

Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins

Nettoyer et préparer le corps, le visage, les mains, les pieds aux soins (démaquillage, désinfection, ...)

Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage

Réaliser des soins d'épilation

Réaliser des soins des mains, manucure, beauté des pieds

Réaliser des soins du corps

Réaliser des soins du visage

Encaisser le montant d'une vente

Présenter et expliquer des techniques d'esthétique et de maquillage (démonstration, ...) à des clients

Disposer des produits sur le lieu de vente

Accueillir une clientèle

Réaliser des maquillages

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Vendre une prestation ou un produit

Entretien un poste de travail

Entretien un outil ou matériel

Conseiller un client sur la mise en valeur de son image personnelle (apparence, personnalité, ...)

Formation

CAP, BEP et équivalents esthétique soin corporel



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

185

Vinci Energies

Technico-commercial en automatisme (GTB - GTC) F/H (H/F) 95 - ERMONT CDI Temps plein[Postuler sur Careerbuilder](#)

Publié le 05/01/21

Expert des technologies des énergies et de l'information, VINCI Energies intervient au service des collectivités publiques et des entreprises pour déployer, équiper, faire fonctionner et optimiser leurs infrastructures d'énergie, de transport et de communication, leurs sites industriels et leurs bâtiments. VINCI Facilities (1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2018, 5800 salariés) assure tout ou partie des services liés aux bâtiments et à leurs occupants, de la maintenance multi-technique aux prestations de facility management. Le Pôle VINCI Energies France Facilities IDF Tertiaire (CA 250M€, 1800 collaborateurs), recrute un Ingénieur commercial en automatisme / GTB - GTC pour un site basé à Voisins-le-Bretonneux (78) Rattaché au responsable d'activité, vous interviendrez sur les missions suivantes : Reprise du portefeuille existant et développement de nouvelles offres; Vous êtes en charge du développement du portefeuille client; Vous êtes en charge de la prospection de nouveaux clients et le suivi de votre clientèle; Vous êtes le principal interlocuteur de vos clients; Vous avez en charge la construction des offres ainsi que le chiffrage de votre activité. Poste en CDI à pourvoir au 01/05/2020 Profil : De formation supérieure Bac+5, vous avez une expérience significative d'au moins 5 ans en tant qu'ingénieur commercial dans le domaine de l'automatisme / GTB - GTC. Votre force de conviction, votre ténacité et votre goût des relations commerciales vous permettront de réussir dans ses fonctions évolutives. Entity: Connexion, performance, efficacité énergétique, datas : dans

un monde en évolution permanente, VINCI Energies accélère le déploiement des nouvelles technologies pour concrétiser deux mutations majeures : la transformation digitale et la transition énergétique. Ancrées dans les territoires et organisées en mode agile, les entreprises de VINCI Energies rendent les infrastructures d'énergie, de transport et de communication, les usines ainsi que les bâtiments chaque jour plus fiables, plus sûrs, plus efficaces. 2019 : 13,75 milliards d'euros (chiffre d'affaires) // 82 500 collaborateurs // 1800 entreprises // 56 pays

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)



incohérence xp

185

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Cartier des réalités



We're Building For You™



We're Building For You™



Emplois [Télécharger un CV](#) [Carrière](#)
[Se connecter](#) [Déposer un CV](#)

- [Espace recruteurs](#)

185

FR

ex. Commerce, vente

ex. Paris, Lyon

Rechercher

Quels sont vos critères ?

Technico-commercial en automatisme (GTB - GTC) F/H

Vinci Energies Ermont Full-Time

Unfortunately, this job is no longer available

Recommended Jobs

- Based on your activity on careerbuilder.com, we recommend these jobs
- [Internship on Bell Labs FutureX Campus program : Robotics Software Development](#)
Nokia | Île-de-France - Nozay, ÎLE-DE-FRANCE
No Salary Data
 - [Internship on robotics simulation with unity](#)
Nokia | Île-de-France - Nozay, ÎLE-DE-FRANCE
No Salary Data
 - [Fault event detection through causal analysis of binary time series](#)
Nokia | Île-de-France - Nozay, ÎLE-DE-FRANCE
No Salary Data

Nous utilisons des cookies pour nous assurer du bon fonctionnement de notre site, pour personnaliser notre contenu et nos publicités, pour proposer des fonctionnalités disponibles sur les réseaux sociaux et afin d'analyser notre trafic. Nous partageons également des informations, quant à votre navigation sur notre site, avec nos partenaires analytiques, publicitaires et de réseaux sociaux.

Accepter les cookies

Paramètres des cookies

[Retour](#)

TWINS BY FRANCK BESSON

Coiffeur/ coiffeuse pour contrat apprentissage (H/F) 75 - PARIS 06 CDD Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 10/01/21

Pour un établissement spécialisé dans la coloration végétale et produits naturel, vous aurez la possibilité d'apprendre le métier de la coiffure en contrat d'apprentissage. Vous préparez un Brevet Professionnel coiffure en apprentissage Vous aurez à accueillir une clientèle mixte, à la renseigner sur les soins à apporter. Savoir faire la couleur, la coupe, brushing, shampoing.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Formation

CAP, BEP et équivalents



Coiffeur/ coiffeuse pour contrat apprentissage (H/F)

75 - PARIS 06 -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109DCXD

Pour un établissement spécialisé dans la coloration végétale et produits naturel, vous aurez la possibilité d'apprendre le métier de la coiffure en contrat d'apprentissage.
Vous préparez un Brevet Professionnel coiffure en apprentissage
Vous aurez à accueillir une clientèle mixte, à la renseigner sur les soins à apporter.
Savoir faire la couleur, la coupe, brushing, shampoing.

-  Contrat à durée déterminée - 24 Mois
Contrat apprentissage
-  35H Horaires normaux
-  Salaire : Mensuel de 1500,00 Euros à 1700,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Formation

CAP, BEP et équivalents coiffure - BREVET PROFESSIONNEL COIFFURE



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

TWINS BY FRANCK BESSON

1 ou 2 salariées



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

 75 - PARIS 15 CDI Temps plein[Postuler sur Beutejob](#)

Publié le 04/01/21

Nous recherchons pour notre centre esthétique situé à Paris 15. Des esthéticiennes diplômées confirmées. Vous avez une parfaite maîtrise des soins du visage, des soins et massages du corps Vous suivrez les protocoles de nos soins Les cinq mondes grâce aux formations assurées. Vous savez prodiguer les épilations, les manucures, beauté des pieds, pose de vernis simple et semi permanent serai un plus. Vous avez un minimum de 1 ans d'expérience en institut. Vous êtes courtoise, dynamique et professionnelle dans la pratique de votre métier, votre présentation est excellente. Salaire 1600€ / 1850mois + primes intéressantes sur C.A+ ticket restaurant+50 %titre de transport +50% mutuelle Type d'emploi : Temps plein, CDI 35h / 40h

Expérience

Expérience souhaitée de 1 An(s)

187

En continuant sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies à des fins statistiques.

Je comprends

En savoir plus



Emploi ▾

Formation ▾

Actus ▾

Domaines ▾

Espace candidat

Accès recruteur

Accès école

187

🏠 ▶ Emploi ▶ Esthéticien / Esthéticienne

Esthéticien / Esthéticienne

Offre du 31/12/2020

Critères de l'offre

📄 CDI

📍 Paris

👤 Esthétique

📅 Intermédiaire (2 à 5 ans)

🏢 CAP Esthétique

Cosmétique

🕒 Temps plein



Offre

confidentielle

Cette entreprise ne souhaite pas divulguer ses coordonnées.

Descriptif de l'offre

Nous recherchons pour notre centre esthétique situé à Paris 15.

Des esthéticiennes diplômées confirmées.

Vous avez une parfaite maîtrise des soins du visage, des soins et massages du corps Vous suivrez les protocoles de nos soins Les cinq mondes grâce aux formations assurées.

Vous savez prodiguer les épilations, les manucures, beauté des pieds, pose de vernis simple et semi permanent serai un plus.

Vous avez un minimum de 1 ans d'expérience en institut. Vous êtes courtoise, dynamique et professionnelle dans la pratique de votre métier, votre présentation est excellente.

Salaire 1600€ / 1850mois + primes intéressantes sur C.A+ ticket restaurant+50 %titre de transport +50% mutuelle

Postuler à cette offre

Offres similaires

Esthéticien /
Esthéticienne
LES COMPTOIRS DU
SOIN

📄 CDI 📍 Paris

📅 23/12/2020

Esthéticien /
Esthéticienne
LIZ BEAUTY

📄 CDI 📍 Paris

📅 08/01/2021

Esthéticien /
Esthéticienne

Vo

Type d'emploi : Temps plein, CDI 35h / 40h

Esthéticienne
LES COMPTOIRS DU
SOIN

📄 CDI 📍 Paris

📅 23/12/2020

Profil recherché

Vous avez un minimum de 1 ans d'expérience en institut. Vous êtes courtoise, dynamique et professionnelle dans la pratique de votre métier.

[Postuler à cette offre](#)

[Voir toutes les offres](#)

Recherches fréquentes :

- Offre d'emploi esthéticienne
- Toutes les offres d'emploi en Île-de-France
- Emploi coiffeur
- Toutes nos offres en esthétique
- Toutes les offres d'emploi en Bretagne
- Recrutement conseiller parapharmacie
- Coach à domicile
- Toutes nos offres en parfumerie
- Jooble

Accès rapide :

- Espace candidat
- Espace recruteur
- Espace formation
- Nos partenaires

Suivez-nous sur :



187

[Mentions Légales](#) [CGU](#) [CGV](#) [Plan du site](#) [Nous contacter et questions fréquentes](#)

©2021 THEMA-web Développement

[Postuler à cette offre](#)

Vo

Retour

Coiffeur / Coiffeuse

📍 95 - GARGES LES GONESSE

📄 CDD

🕒 Temps plein

📧 Postuler sur Pôle emploi

Publié le 07/10/20

Nous recherchons un/e coiffeur/se pour notre salon dans le cadre d'un CAP coiffure en contrat d'apprentissage. Au sein d'une petite équipe, vous participerez aux différentes tâches du salon : - l'accueil des clients, - la réalisation de coiffure, - la coloration, - la tenue de caisse - l'entretien de l'espace de travail ... Vous possédez de bonnes capacités relationnelles, vous dynamique et motivé (e), rejoignez nous pour préparer votre diplôme! ****La prise de poste se fera post-confinement et les entretiens se feront à distance.**

Expérience

Débutant accepté

→ CALENDES GRECQUES

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Formation

3ème achevée ou Brevet

188

Coiffeur / Coiffeuse

95 - GARGES LES GONESSE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 106HLDW

Nous recherchons un/e coiffeur/se pour notre salon dans le cadre d'un CAP coiffure en contrat d'apprentissage.

Au sein d'une petite équipe, vous participerez aux différentes tâches du salon :

- l'accueil des clients,
- la réalisation de coiffure,
- la coloration,
- la tenue de caisses
- l'entretien de l'espace de travail ...

Vous possédez de bonnes capacités relationnelles, vous dynamique et motivé (e), rejoignez nous pour préparer votre diplôme!

****La prise de poste se fera post-confinement et les entretiens se feront à distance.**

 Contrat à durée déterminée - 9 Mois
Contrat apprentissage

 35H Autre
selon rythme de l'alternance

 Salaire : % SMIC selon grille de
rémunération
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampooing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Rigueur

Sens de l'organisation

Formation

3ème achevée ou Brevet

188

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Retour

LE CONCEPT STORE BEAUTE Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

📍 92 - ASNIERES SUR SEINE

📁 CDI

🕒 Temps plein

📧 Postuler sur Pôle emploi

Publié le 18/01/21

Pour renforcer ses équipes, L'Inédit recrute en CDI, à temps plein, un(e) Coiffeur(euse) expérimenté(e) diplômé(e) du BP coiffure. Vous êtes une personne motivée, dynamique, souriante et la qualité de service est une de vos priorités. Vous avez un bon relationnel client et un grand esprit d'équipe. La maîtrise des chignons sera un plus. Vous souhaitez faire partie d'une entreprise innovante, dynamique qui place l'humain au centre de son activité. Vous souhaitez être un membre à part entière de cette aventure, Alors rejoignez-nous !

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)



PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

[Je participe à un événement](#)

[Les entreprises s'engagent](#)

Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

92 - ASNIERES SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LFMR

Pour renforcer ses équipes, L'Inédit recrute en CDI, à temps plein, un(e) Coiffeur(euse) expérimenté(e) diplômé(e) du BP coiffure.
Vous êtes une personne motivée, dynamique, souriante et la qualité de service est une de vos priorités.
Vous avez un bon relationnel client et un grand esprit d'équipe.
La maîtrise des chignons sera un plus.
Vous souhaitez faire partie d'une entreprise innovante, dynamique qui place l'humain au centre de son activité.
Vous souhaitez être un membre à part entière de cette aventure,
Alors rejoignez-nous !

-  Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail
-  35H Horaires normaux
-  Salaire : Mensuel de 1560 Euros à 2000 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an



Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Savoir-être professionnels

Autonomie

Réactivité

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents coiffure - BP Coiffure



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

LE CONCEPT STORE BEAUTE

L'INÉDIT
CONCEPT STORE BEAUTE

0 salarié

L'Inédit Concept Store Beauté est situé à Asnières-Sur-Seine. C'est un lieu unique où l'expérience client est au cœur de l'activité. On y trouve un large panel de prestations beauté telles que la coiffure, l'esthétique, l'onglerie, la pédicure manucure, le maquillage et un Barber shop. Un concept innovant dont la priorité est la satisfaction de nos clients. Un cadre très agréable pensé et conçu pour le confort de tous, propice à la détente et au bien-être.

[Retour](#)

LE CONCEPT STORE BEAUTE Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

 92 - ASNIERES SUR SEINE CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Pour renforcer ses équipes, L'Inédit recrute en CDI, à temps plein, un(e) Coiffeur(euse) expérimenté(e) diplômé(e) du BP coiffure. Vous êtes une personne motivée, dynamique, souriante et la qualité de service est une de vos priorités. Vous avez un bon relationnel client et un grand esprit d'équipe. La maîtrise des chignons sera un plus. Vous souhaitez faire partie d'une entreprise innovante, dynamique qui place l'humain au centre de son activité. Vous souhaitez être un membre à part entière de cette aventure, Alors rejoignez-nous !

Expérience

1 an

190

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Doblow → 189

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)



PLAN DU SITE

[Accueil](#)

[Je postule à un job](#)

[Je participe à un événement](#)

Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

92 - ASNIERES SUR SEINE -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LFMR

Pour renforcer ses équipes, L'Inédit recrute en CDI, à temps plein, un(e) Coiffeur(euse) expérimenté(e) diplômé(e) du BP coiffure.
Vous êtes une personne motivée, dynamique, souriante et la qualité de service est une de vos priorités.
Vous avez un bon relationnel client et un grand esprit d'équipe.
La maîtrise des chignons sera un plus.
Vous souhaitez faire partie d'une entreprise innovante, dynamique qui place l'humain au centre de son activité.
Vous souhaitez être un membre à part entière de cette aventure,
Alors rejoignez-nous !

-  Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail
-  35H Horaires normaux
-  Salaire : Mensuel de 1560 Euro à 2000 Euro sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Savoir-être professionnels

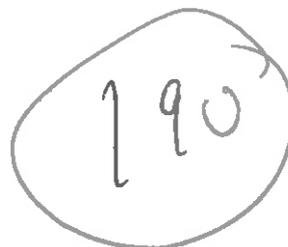
Autonomie

Réactivité

Sens de l'organisation

Formation

CAP, BEP et équivalents coiffure - BP Coiffure



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

L'INÉDIT
CONCEPT STORE BEAUTÉ

LE CONCEPT STORE BEAUTE

0 salarié

L'Inédit Concept Store Beauté est situé à Asnières-Sur-Seine. C'est un lieu unique où l'expérience client est au cœur de l'activité. On y trouve un large panel de prestations beauté telles que la coiffure, l'esthétique, l'onglerie, la pédicure manucure, le maquillage et un Barber shop. Un concept innovant dont la priorité est la satisfaction de nos clients. Un cadre très agréable pensé et conçu pour le confort de tous, propice à la détente et au bien-être.

[Retour](#)

JN STAR Coiffeur / Coiffeuse

 93 - PANTIN CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 06/01/21

Vous possédez le BP coiffure. Nous recherchons à intégrer une personne au sein de notre équipe de 5 professionnels. Horaires - 39 Heures. Ouverture : Mardi au Samedi de 09h00 à 19h00. Dimanche : 1/2

Expérience

3 ans - De préférence

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Formation

Bac ou équivalent



Coiffeur / Coiffeuse

93 - PANTIN -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 janvier 2021 - offre n° 108YZQJ

Vous possédez le BP coiffure.
Nous recherchons à intégrer une personne au sein de notre équipe de 5 professionnels.
Horaires - 39 Heures.
Ouverture : Mardi au Samedi de 09h00 à 19h00.
Dimanche : 1/2

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 39H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros à 2000,00 Euros sur 12 mois
Mutuelle

 Déplacements : Jamais

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

3 ans - De préférence 

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampooing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Formation

Bac ou équivalent coiffure - Brevet Professionnel 

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Coiffure

ENTREPRISE

JN STAR

3 à 5 salariées



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

BOULANGERIE DE MARIE BLACHERÉ
Chef boulanger / boulangère (H/F)

 95 - GROSLAY CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 08/01/21

Le Responsable Production a pour mission de superviser, coordonner, réaliser et contrôler la fabrication des produits mis en vente. - Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité du travail dans les laboratoires dans le respect des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines. - Il garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable de magasin ou le Responsable Magasin Adjoint. - Il est responsable du travail des employés du laboratoire. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. Poste à pourvoir rapidement.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Boulage des pâtons
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse
- Conduire une fermentation
- Diviser la masse de pâte en pâtons
- Cuire des pièces de viennoiserie

Formation

Bac ou équivalent

Une initiative du Gouvernement pour accompagner,
former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de
tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

199

Chef boulanger / boulangère (H/F)

95 - GROSLAY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 janvier 2021 - offre n° 109BZKF

Le Responsable Production a pour mission de superviser, coordonner, réaliser et contrôler la fabrication des produits mis en vente.

- Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité du travail dans les laboratoires dans le respect des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines.

- Il garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable de magasin ou le Responsable Magasin Adjoint.

- Il est responsable du travail des employés du laboratoire.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Poste à pourvoir rapidement.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 39H Travail le samedi

 Salaire : Mensuel de 2159,48 Euro
sur 12 mois
Primes
Mutuelle

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans 

Savoirs et savoir-faire

Boulage des pâtons

Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse

Conduire une fermentation

Diviser la masse de pâte en pâtons

Cuire des pièces de viennoiserie

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

Formation

Bac ou équivalent boulangerie - boulangerie ou grande distribution

192

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

ENTREPRISE



BOULANGERIE DE MARIE BLACHÈRE

20 à 49 salariés

Marie Blachère est une enseigne de boulangerie traditionnelle avec une fabrication sur place tout au long de la journée. Le concept créé en 2004, est basé sur la fraîcheur et des offres promotionnelles attractives toute l'année.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Expectra
INGÉNIEUR COMMERCIAL (H/F)

 92 - LEVALLOIS PERRET CDI Temps plein[Postuler sur Handicap_job](#)[Postuler sur Jobintree](#)

Publié le 11/11/20

Les consultants du Département Commercial & Marketing vous proposent des opportunités de carrière. Notre client, expert des télécoms, recrute un Ingénieur Commercial (F/H) dans le cadre d'une intégration en contrat. Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous avez pour principales tâches : Vos tâches seront les suivantes : - Développer un parc de nouveaux clients et maintenir le portefeuille de clients existants sur un secteur géographique défini - Analyser les besoins des clients et leur proposer une solution technique adaptée en s'appuyant si nécessaire sur l'équipe avant-vente - Veiller au respect des objectifs de marges et des objectifs opérateurs fixés par la direction - Négocier les contrats - Assurer le reporting de votre activité auprès de votre hiérarchie - Procéder à des analyses de marché et de concurrence

Avantages: Téléphone mobile, ordinateur portable, voiture de service, mutuelle, remboursement de frais, CE.. La rémunération annuelle est à définir selon votre profil.

Expérience

Débutant accepté

AVEC
EXPERIENCE

193

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : _____ Mot de passe : _____

[mot de passe oublié ?](#)

Pas de compte ? [Inscrivez-vous ici](#)
 Site de recrutement spécialisé pour les
 personnes en situation de handicap

[Accueil](#)[Moteur de recherche](#) ▾[Emplois par région](#) ▾[Services / Conseils](#) ▾[Contacts](#)[Le Blog](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Île-de-France](#)
4. [Ingénieur commercial \(f/h\)](#)

INGÉNIEUR COMMERCIAL (F/H)

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 307-MK2-R000303_01R

Date de dépôt : 23/07/2020

Entreprise : Expectra

193

Descriptif

Description : Expectra, leader en France de l'intérim spécialisé et du recrutement en CDI de cadres et agents de maîtrise.

Les consultants du Département Commercial & Marketing vous proposent des opportunités de carrière.

Notre client, expert des télécoms, recrute un Ingénieur Commercial (F/H) dans le cadre d'une intégration en CDI.

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous avez pour principales missions :

Vos missions seront les suivantes :

- Développer un parc de nouveaux clients et maintenir le portefeuille de clients existants sur un secteur géographique défini

- Analyser les besoins des clients et leur proposer une solution technique adaptée en s'appuyant si nécessaire sur

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. [En Savoir Plus](#) [J'accepte](#)

- Négocier les contrats
- Assurer le reporting de votre activité auprès de votre hiérarchie
- Procéder à des analyses de marché et de concurrence

Avantages: Téléphone mobile, ordinateur portable, voiture de service, mutuelle, remboursement de frais, CE....
La rémunération annuelle est à définir selon votre profil.

Profil recherché

Profil recherché : De formation Bac+2, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de services à contenu technique auprès d'un portefeuille de professionnels.

Vous avez une bonne connaissance du secteur des télécoms, de l'IT ou encore de la bureautique, ainsi qu'une première expérience réussie en vente BtoB.

Votre détermination, votre pugnacité vous aideront à prospecter afin de gagner de nouveaux marchés. Votre aisance relationnelle vous permettra de tisser des liens commerciaux fructueux et de créer un climat de confiance avec vos clients.

Une expérience dans les telecoms serait un plus.

Niveau d'étude : Bac + 2 : DEUG, DEUST, classe préparatoire

Expérience : Débutant

Lieu de la mission : Île-de-France - Levallois Perret

Poste(s) disponible(s) : 2

Poste de cadre : Non

Contrat : CDI

Début de la mission : 01/10/2020

Salaire Annuel Brut : 35000€

Entreprise

Nom de l'entreprise : Expectra

Site Web : <http://www.expectra.fr>

Agence : Bureau Expectra La Défense Commercial & Marketing

Adresse : 100/101 Terrasse Boieldieu

92042 La Défense Cedex

Téléphone : 01 58 58 14 37

[Postuler en ligne à cette offre](#)

193

Partager cette offre d'Emploi

Si cette annonce ne vous correspond pas, n'envoyez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email

En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation de cookies afin de réaliser des statistiques d'audience et de vous proposer des services ou offres adaptées à vos centres d'intérêts. En Savoir Plus J'accepte



Ingénieur commercial

Levallois Perret

Rechercher

Offres d'emploi

Levallois Perret

Ingénieur commercial

Emploi ingénieur commercial (h/f)

Référence : 22015556

Publiée le : 15/01/2021

Lieu : Levallois Perret (92)

Profil recruteur : [Bureau Expectra La Défense Commercial & Marketing](#)

Contrat : CDI

Salaire : 35 k€



Postuler



Description du poste :

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous avez pour principales missions :

Vos missions seront les suivantes :

- Développer un parc de nouveaux clients et maintenir le portefeuille de clients existants sur un secteur géographique défini
- Analyser les besoins des clients et leur proposer une solution technique adaptée en s'appuyant si nécessaire sur l'équipe avant-vente
- Veiller au respect des objectifs de marges et des objectifs opérateurs fixés par la direction
- Négocier les contrats
- Assurer le reporting de votre activité auprès de votre hiérarchie
- Procéder à des analyses de marché et de concurrence

Avantages: Téléphone mobile, ordinateur portable, voiture de service, mutuelle, remboursement de frais, CE...

La rémunération annuelle est à définir selon votre profil.

Description de l'entreprise :

Expectra, leader en France de l'intérim spécialisé et du recrutement en CDI de cadres et agents de maîtrise.

Les consultants du Département Commercial & Marketing vous proposent des opportunités de carrière.

Notre client, expert des télécoms, recrute un Ingénieur Commercial (F/H) dans le cadre d'une intégration en CDI.

Profil recherché :

De formation Bac+2, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de services à contenu technique auprès d'un portefeuille de professionnels.

Vous avez une bonne connaissance du secteur des télécoms, de l'IT ou encore de la bureautique, ainsi qu'une première expérience réussie en vente BtoB.

Votre détermination, votre pugnacité vous aideront à prospecter afin de gagner de

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Ingénieur commercial - Levallois Perret

Créer

Toutes les offres d'emploi

Commercial

Achats
Agent commercial
Assistant commercial
Chargé de clientèle
Chef des ventes
Commercial sédentaire
Commercial terrain
Conseiller client
Directeur commercial
Ingénieur commercial
Manager commercial
Technico-commercial
Téléconseiller

Emploi par lieu

Hauts de Seine
Levallois Perret
Courbevoie
Nanterre
Boulogne Billancourt
Gennevilliers
Issy les Moulineaux

[Voir plus](#)

Faites-vous contacter
par les recruteurs



252 799
offres d'emploi
partout en France

[Déposez votre CV](#)

nouveaux marchés. Votre aisance relationnelle vous permettra de tisser des liens commerciaux fructueux et de créer un climat de confiance avec vos clients.

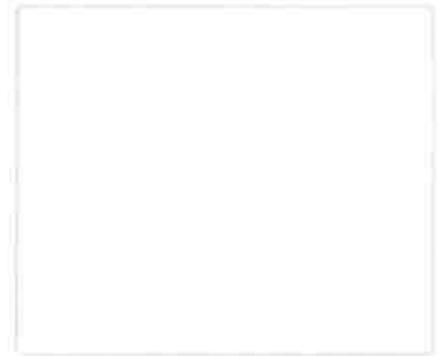
Une expérience dans les telecoms serait un plus.

Informations complémentaires :

Formation : BAC+2

Postuler à cette offre MAINTENANT

Ingénieur commercial (h/f)



Partagez !

Postuler

Partager :

- Imprimer | Signaler une anomalie



Jobintrees.com

Emploi par métier

Emploi par lieu

Qui sommes-nous ?

Espace Presse

FAQ

Jobintree recrute

Partenariats

Espace Candidats

Espace candidats

Fiches métiers

Dictionnaire

Exemples de CV

Rendez-Vous Emploi

Espace Recruteurs

Espace recruteurs

Diffuser une offre d'emploi

CVthèque

Entreprises qui recrutent

Contact commercial

Partenaires



Emploi en France



Emploi cadre

La presse en parle :



1937

[Retour](#)

G7 SOLUTION Apprenti coiffeur (H/F)

 93 - BOBIGNY CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

Nous recherchons actuellement 5 Apprentis coiffeur H/F (en préparation de CAP COIFFURE) Département : 93/92/75/78/95. 1ere connaissances en coiffure demandée : - Réalisation d'un brushing simple - Notion de couleurs Vous travaillez du lundi au vendredi, sur l'amplitude horaire 9h-19h, horaires par roulement. L'école en alternance est à Paris. Si vous souhaitez postuler à cette annonce et nous rencontrer, merci de nous contacter au 06.68.06.80.28 ou par mail. contact@G7solution.fr Contrat à durée indéterminée - 35H Horaires variables Date de début prévue : A partir du 15/04/2021 Type d'emploi : Temps plein, Apprentissage Salaire : Selon convention collective. Mesures COVID-19: Nous rappelons que les règles de sécurité en matière d'hygiène et notamment les gestes barrière s'appliquent dans toutes les entreprises.

Expérience

Débutant accepté

194

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir le client et l'installer
- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement

Apprenti coiffeur (H/F)

93 - BOBIGNY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109LBBH

Nous recherchons actuellement

5 Apprentis coiffeur H/F (en préparation de CAP COIFFURE)

Département : 93/92/75/78/95.

1ere connaissances en coiffure demandée :

- Réalisation d'un brushing simple
- Notion de couleurs

 Contrat à durée indéterminée
Contrat apprentissage

 35H Horaires normaux

 Salaire : Salaire en fonction de la CCN
Autre

Vous travaillez du lundi au vendredi, sur l'amplitude horaire 9h-18h, horaires par roulement. L'école en alternance est à Paris.

Si vous souhaitez postuler à cette annonce et nous rencontrer, merci de nous contacter au 06.88.08.80.28 ou par mail. contact@G7solution.fr

Contrat à durée indéterminée - 35H Horaires variables

Date de début prévue : A partir du 15/04/2021

Type d'emploi : Temps plein, Apprentissage

Salaire : Selon convention collective.

Mesures COVID-19:

Nous rappelons que les règles de sécurité en matière d'hygiène et notamment les gestes barrière s'appliquent dans toutes les entreprises.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Savoir-être professionnels

Curiosité

Rigueur

Travail en équipe

194

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

ENTREPRISE

G7 SOLUTION

0 salarié

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (arrondissement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

194

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

[Retour](#)

195

Boucher / Bouchère (H/F)

 95 - ST BRICE SOUS FORET CDI Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 10/12/20

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : **Boucher (H/F) Votre profil : Titulaire d'un CAP spécialisé en boucherie et / ou 2 à 3 ans d'expérience du métier. Connaissance des produits et de la chaîne du froid. Bonne maîtrise culinaire et goût. Capacité à travailler en équipe et sens du service client. Vos missions : Cuisiner et préparer les produits dans le respect de la tradition du métier et des normes d'hygiène Equilibrer la production selon le flux client (e) s et les contraintes de fraîcheur en veillant au respect des règles d'hygiène, de sécurité, de traçabilité et de qualité Effectuer des contrôles des produits et du matériel Gérer les plannings de fabrication et de vente. Effectuer l'étiquetage des produits Préparer les commandes des clients (e) s Etre garant**

(e) de la qualité et de la fraîcheur des produits Les avantages Carrefour : Une rémunération sur 13,5 mois après une ancienneté Intéressement + participation Mutuelle / prévoyance Offres CE 6 semaines de Congés Payés 10% de remise sur achat Des perspectives d'évolution pour grandir La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Les mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger plusieurs collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettent à leur disposition du gel hydroalcoolique. Merci de joindre un CV et une lettre de motivation à votre candidature. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

Formation

CAP, BEP et équivalents

195

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

*Liberté
Égalité
Fraternité*



#1jeune1solution

Retour

BEAUTY LAB PARIS
Coiffeur / Coiffeuse

📍 95 - ARGENTEUIL

📧 CDI

🕒 Temps plein

📧 Postuler sur Pôle emploi

Publié le 11/01/21

Vous intervenez dans un salon de coiffure mixte (femme, homme, enfant), vos activités sont : - Accueil et conseils clientèles - coupes tous types de cheveux (cérémonie, coiffure afro...) - mèches/colorations - entretien de l'espace de travail. Votre planning sera à déterminer avec l'employeur. Les mesures de protection sanitaire liées au covid 19 sont mises en application au sein de notre entreprise.

Expérience

3 ans - Poste similaire

196

Savoirs et savoir-faire

- Principes de la relation client
- Manipulation d'outil tranchant (ciseaux de coupe, cranteur, ...)
- Diagnostic capillaire
- Techniques de coupes de cheveux
- Coiffure enfant
- Coiffure femme
- Coiffure homme
- Techniques de décoloration, de coloration de cheveux (contraste, ton sur ton, d'oxydation, ...)
- Techniques de pose de perruques
- Outils bureautiques

Compétences

- Techniques de raccord, de rajouts, d'extensions
- Techniques de séchage
- Accueillir le client et l'installer

- Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)
- Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing
- Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)
- Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)
- Présenter au client sa coiffure sous différents angles pour recueillir son avis
- Réaliser des prestations de coiffure afro-antillaise
- Réaliser des prestations de montage de chevelures de remplacement ou de postiches
- Réaliser des prestations de montage de chignons
- Réaliser des prestations de tressage
- Encaisser le montant d'une vente
- Transmettre les techniques du métier ou mener des actions de sensibilisation au métier
- Préparer et appliquer des produits colorants, décolorants (mèches, ...)
- Présenter et conseiller à un client des prestations, des produits et accessoires capillaires
- Suivre l'état des stocks
- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Préparer les commandes
- Vendre une prestation ou un produit
- Entretenir des locaux
- Entretenir un poste de travail
- Renseigner une fiche client
- Entretenir un outil ou matériel
- Définir des besoins en approvisionnement

Formation

CAP, BEP et équivalents

196

Coiffeur / Coiffeuse

95 - ARGENTEUIL - 📍 Localiser avec Mappy

Actualisé le 18 janvier 2021 - offre n° 109DTYD

Vous intervenez dans un salon de coiffure mixte (femme, homme, enfant), vos activités sont :

- Accueil et conseils clientèles
- coupes tous types de cheveux (cérémonie, coiffure afro...)
- mèches/colorations
- entretien de l'espace de travail.

Votre planning sera à déterminer avec l'employeur.

Les mesures de protection sanitaire liées au covid 19 sont mises en application au sein de notre entreprise.

✍️ Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

🕒 35H Horaires normaux

📁 Salaire : Horaire de 10,25 Euros sur 12
mois
SELON PROFIL
Autre

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

3 ans - Poste similaire



196

Savoirs et savoir-faire

Principes de la relation client

Manipulation d'outil tranchant (ciseaux de coupe, cranteur, ...)

Diagnostic capillaire

Techniques de coupes de cheveux

Coiffure enfant

Coiffure femme

Coiffure homme

Techniques de décoloration, de coloration de cheveux (contraste, ton sur ton, d'oxydation, ...)

Techniques de pose de perruques

Outils bureautiques

Techniques de raccord, de rajouts, d'extensions

Techniques de séchage

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coltage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Présenter au client sa coiffure sous différents angles pour recueillir son avis

Réaliser des prestations de coiffure afro-antillaise

Réaliser des prestations de montage de chevelures de remplacement ou de postiches

Réaliser des prestations de montage de chignons

Réaliser des prestations de tressage

Encasser le montant d'une vente

Transmettre les techniques du métier ou mener des actions de sensibilisation au métier

Préparer et appliquer des produits colorants, décolorants (mèches, ...)

Présenter et conseiller à un client des prestations, des produits et accessoires capillaires

Suivre l'état des stocks

Déposer des produits sur le lieu de vente

Préparer les commandes

Vendre une prestation ou un produit

Entretien des locaux

Entretien un poste de travail

Renseigner une fiche client

Entretien un outil ou matériel

Définir des besoins en approvisionnement

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Sens de la communication

Rigueur

Formation



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Soins de beauté

ENTREPRISE

BEAUTY LAB PARIS

0 salarié

Nouveau Salon basé sur Argenteuil recherche un(e) coiffeur (euse) H/F pour venir compléter son équipe.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

Coiffeur / Coiffeuse polyvalent(e) (H/F)

SARL CHLOE - 75 - PARIS 17

Salon de Coiffure dans le 17ème arrondissement de Paris recherche coiffeur(se) polyvalente sachant faire les coupes , brushings, balayages, couleurs, permanentes etc...

CDI - Temps plein

Publié il y a 10 jours

Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

LA BOUTIQUE DU COIFFEUR - 94 - THIAIS

Réseau dynamique en pleine croissance, la boutique du coiffeur recrute un(e) conseiller(e) de vente diplômé(e) en coiffure.

Vos missions :

- Vous accueillez et conseillez nos clients (particuliers et...

CDD - Temps plein

Publié il y a 13 jours

196

Coiffeur / Coiffeuse (H/F)

JEAN LOUIS DAVID PARIS BELLEVILLE - 75 - PARIS 20

RECRUTEMENT IMMÉDIAT EN CDI

L'enseigne Jean Louis David recrute un coiffeur H/F polyvalent expérimenté (2 ans minimum requis), pour rejoindre son salon situé à Paris 20ème sur la rue de...

CDI - Temps plein

Publié il y a 5 jours

2021

Offres étudiées par Ville / périmètre Denin Domaine Vente Date 17/01 Offres diffusées depuis

— 10 km

N° d'offre	Réservé par une société privée	Offre diffusée	Contrat de travail temporaire	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	Contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, mentions incohérentes)	CDD ou intérim : durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contact avec l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou intos contractuelles	Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'inclure en erreur (renouvelable, évolutif...)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadrupl on...	Vente de commerce
197	1092005	X													
198	277816	X	/							X					
199	211471	X								X					
200	222691	X								X					
201	158983	X													
202	108021														
203	210255														
204	169402														
205	107061														
206	220668	X								X					
207	220668	X								X					
208	215786	X								X					
209	210815	X								X					
210															
211															

[Retour](#)

BOULANGERIE DE MARIE BLACHERÉ
Chef boulanger / boulangère (H/F)

 95 - ARGENTEUIL

 CDI

 Temps plein

 [Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 07/01/21

Le Responsable Production a pour mission de superviser, coordonner, réaliser et contrôler la fabrication des produits mis en vente. - Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité du travail dans les laboratoires dans le respect des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines. - Il garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable de magasin ou le Responsable Magasin Adjoint. - Il est responsable du travail des employés du laboratoire. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap. Poste à pourvoir rapidement.

Expérience

2 ans

Savoirs et savoir-faire

- Boulage des pâtons
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse
- Conduire une fermentation
- Diviser la masse de pâte en pâtons
- Cuire des pièces de viennoiserie

Formation

Bac ou équivalent

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

197

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Chef boulanger / boulangère (H/F)

95 - ARGENTEUIL -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 109BWB

Le Responsable Production a pour mission de superviser, coordonner, réaliser et contrôler la fabrication des produits mis en vente.

- Il contribue à assurer le bon fonctionnement quotidien et la qualité du travail dans les laboratoires dans le respect des méthodes et des procédures établies par la Direction dans tous les domaines.

- Il garantit la réalisation des missions et tâches qui lui sont confiées par le Responsable de magasin ou le Responsable Magasin Adjoint.

- Il est responsable du travail des employés du laboratoire.

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Poste à pourvoir rapidement.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 39H Travail le samedi

 Salaire : Mensuel de 2159,48 Euros sur 12 mois
Primes
Mutuelle

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

2 ans



Savoirs et savoir-faire

Boulage des pâtons

Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse

Conduire une fermentation

Diviser la masse de pâte en pâtons

Cuire des pièces de viennoiserie

Savoir-être professionnels

Réactivité

Travail en équipe

Sens de l'organisation

197

Formation

Bac ou équivalent boulangerie - boulangerie ou grande distribution

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

ENTREPRISE



BOULANGERIE DE MARIE BLACHERÉ

20 à 49 salariés

Marie Blachère est une enseigne de boulangerie traditionnelle avec une fabrication sur place tout au long de la journée. Le concept créé en 2004, est basé sur la fraîcheur et des offres promotionnelles attractives toute l'année.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Boucher / Bouchère (H/F)

 95 - SANNOIS CDI Temps plein[Postuler sur Carrefourhyper](#)

198

Publié le 29/12/20

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Boucher (H/F) Votre profil : Titulaire d'un CAP spécialisé en boucherie et / ou 2 à 3 ans d'expérience du métier. Connaissance des produits et de la chaîne du froid. Bonne maîtrise culinaire et goût. Capacité à travailler en équipe et sens du service client. Vos missions : Cuisiner et préparer les produits dans le respect de la tradition du métier et des normes d'hygiène Equilibrer la production selon le flux client (e) s et les contraintes de fraîcheur en veillant au respect des règles d'hygiène, de sécurité, de traçabilité et de qualité Effectuer des contrôles des produits et du matériel Gérer les plannings de fabrication et de vente. Effectuer l'étiquetage des produits Préparer les commandes des clients (e) s Etre garant

(e) de la qualité et de la fraîcheur des produits Les avantages Carrefour : Une rémunération sur 13,5 mois après une ancienneté Intéressement + participation Mutuelle / prévoyance Offres CE 6 semaines de Congés Payés 10% de remise sur achat Des perspectives d'évolution pour grandir La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Les mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger plusieurs collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettent à leur disposition du gel hydroalcoolique. Merci de joindre un CV et une lettre de motivation à votre candidature. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site. "

Expérience

Débutant accepté

Formation

CAP, BEP et équivalents

198

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**Liberté
Égalité
Fraternité

#1jeune1solution

Retour

199

Employé / Employée de rayon produits non alimentaires (H/F)

📍 93 - AULNAY SOUS BOIS

✉ CDD

🕒 Temps plein

Postuler sur Carrefourhyper

Publié le 07/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon non alimentaire (H/F) en CQP Bazar, textile, multimédia. Carrefour vous propose une formation par le biais d'un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) qui vous permet de valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre formation se déroulera en contrat de professionnalisation, CDD 35h d'une durée de 6 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMC,

calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquiescer les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

199

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Courir Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 93 - AULNAY SOUS BOIS CDD Temps plein[Postuler sur Talents_in](#)

Publié le 09/12/20

Courir - Courir France (Référence : 460771) / Les Missions : Vous êtes l'ambassadrice/l'ambassadeur de Courir au sein de votre magasin et vous avez pour rôle d'accueillir avec sourire et courtoisie à notre clientèle dans l'espace d'encaissement Votre rôle se décompose en 3 axes : 1 : Accueillir - Accueillir chacun de nos clients de manière personnalisée 2 : Encaisser - Réalisation des transactions courantes (achats, remboursements, chèques cadeaux.) - Garant(e) de la sécurisation des flux financiers 3 : Fidéliser - Proposer à l'ensemble des client(e)s notre carte de fidélité courir et présenter les avantages - Prendre congé de tous les clients en les remerciant de leur visite Vous avez le sens de l'accueil Vous êtes rigoureuse/rigoureux et fiable Vous avez une sensibilité forte pour la mode Poste mobile (dans un rayon de 40 km) de son magasin d'affectation. Poste à pourvoir jusqu'à fin janvier 2021

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)



[< RETOUR LISTE \(/offers\)](#)[POSTULER À CETTE OFFRE](#)

Réf : 1023

Publié le 08/12/2020

Hôtesse/Hôte de caisse - Volant(e) - CC O'Parinor - Aulnay-sous-bois - 35H - 3 Mois - CDD - F/H

CDD (3 mois)

📍 Aulnay-sous-Bois - Île-de-France - France

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Courir est le n°1 de la Sneaker en France!!!

Avec plus de **2000 collaborateurs**, **300 magasins** à travers le monde. Courir vous propose un projet audacieux : *rendre la sneaker accessible à tous*.

L'aventure Courir?

C'est partager une ambition, bâtie dans un état d'esprit positif riche de **40 ans d'histoire**, c'est aussi révéler son talent et partager sa passion pour la sneaker. Bien plus qu'une tendance, un véritable état d'esprit qui transcende les styles et les générations.



DESCRIPTION DU POSTE

Les Missions :

Vous êtes l'ambassadrice/l'ambassadeur de Courir au sein de votre magasin et vous avez pour rôle d'accueillir avec sourire et courtoisie à notre clientèle dans l'espace d'encaissement

Votre rôle se décompose en 3 axes :

1 : Accueillir

- Accueillir chacun de nos clients de manière personnalisée

2 : Encaisser

- Réalisation des transactions courantes (achats, remboursements, chèques cadeaux...)

Garantie de la sécurisation des flux financiers.  En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer

3. améliorer votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

Hôtesse/Hôte de caisse - Volant(e) - CC
O'Parinor - Aulnay-sous-bois - 35H - 3
CDD (3 mois)

- Proposer à l'ensemble des client(e)s notre carte de fidélité et présenter les avantages
- Prendre congé de tous les clients en les remerciant de leur visite

PROFIL RECHERCHÉ

Vous avez le sens de l'accueil

Vous êtes rigoureuse/rigoureux et flable

Vous avez une sensibilité forte pour la mode

AUTRES INFORMATIONS

Poste mobile (dans un rayon de 40 km) de son magasin d'affectation.

Poste à pourvoir jusqu'à fin Janvier 2021

POSTULER À CETTE OFFRE

POSTULER À CETTE OFFRE

PARTAGER CETTE OFFRE



mailto:?

subject=

[courir]



Mentions légales (/conditions)



Hôtesse/Hôte de caisse - Volant(e) - CC O'Parinor - Aulnay-sous-bois - 35H - 3 CDD (3 mois)

Cookies: En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies pour améliorer votre expérience utilisateur, réaliser des statistiques d'audience et vous proposer des offres d'emploi adaptées à vos centres d'intérêt. [En savoir plus](#)

[Retour](#)

Deloitte
Chargé de Recouvrement (H/F)

201

📍 92 - PUTEAUX

📧 CDI

🕒 Temps plein

[Postuler sur Dogfinance](#)

Publié le 23/12/20

MERCI
POUR
SA VISIBILITÉ
DE L'OFFRE

Le recrutement est mené par la direction financière du groupe Deloitte qui recherche des collaborateurs(trices) ayant l'expérience du recouvrement, le dynamisme, l'intelligence de la relation et la capacité d'organiser et de structurer son travail. Le Groupe s'illustre par de très fortes valeurs éthiques et qualitatives qui imprègnent le quotidien de tous ses salariés. Intégré(e) au sein de la direction financière du Groupe et rattaché(e) au Responsable Credit Management, vous aurez les missions suivantes : - Mettre en oeuvre des stratégies de relances au moyen des outils modernes dont dispose le département ; - Répertorier les processus de gestion des factures fournisseurs de nos clients ; - S'interfacer avec les portails fournisseurs de nos clients afin de suivre le paiement de nos factures (Chorus Pro, Ariba,...) ; - Promouvoir la culture cash lors de vos échanges avec les équipes métiers (associé(e)s notamment) afin de partager la connaissance acquise lors des actions de relances ; - Encourager la performance de l'équipe par le partage des bonnes pratiques et des suggestions aux autres membres de l'équipe ; - Faire avancer le traitement des litiges ; - Atteindre les objectifs de recouvrement pré-déterminés ; - Effectuer un reporting régulier : en interne au département, mais aussi vis-à-vis des associés français sur le suivi de leurs créances. Votre

parcours : En rejoignant Deloitte, vous aurez l'opportunité de développer un set de compétences, partagées avec notre réseau international, et structur es autour des dimensions suivantes : leadership, métier et spécialité. Grâce aux missions variées auxquelles vous participerez et au programme de formations proposé, vous pourrez renforcer progressivement ces compétences, en acquérir de nouvelles et progresser ainsi au sein de notre firme.

Expérience

Débutant accepté

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

  PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Contact des recruteurs



Inscription

Connexion

EMPLOI ENTREPRISES ACTU ÉVÈNEMENTS FORMATIONS TESTS

Vous recrutez ?

Suivre

D. Deloitte ACCUEIL EMPLOI ACTU ÉVÈNEMENTS

PARTAGER



Chargé de Recouvrement (H/F)

Par Deloitte
Puteaux (92), France
CHARGÉ DE RECOURVREMENT COMPTABLE

EXPÉRIENCE REQUISE Inférieure à 1 an

NIVEAU REQUIS Bac - Bac+2

CONTRAT CDI

RÉMUNÉRATION A déterminer

Publié le 21/12/2020 - Date de début : 21/12/2020

Postuler à cette offre

Adresse électronique

Mot de passe

Se souvenir de moi

[Mot de passe oublié ?](#)

Connexion

Français

Vous avez déjà un compte ? Connectez-vous

FERMER

Des milliers de professionnels de la finance utilisent Dogfinance pour faire évoluer leurs carrières

Inscrivez-vous gratuitement

Prénom

Nom

Email

Mot de passe

Je souhaite recevoir des offres des partenaires Dogfinance

480 203
PROFESSIONNELS

6 785
OFFRES D'EMPLOI

1 373 479
MISES EN RELATION

Inscription

En cliquant sur S'inscrire ou en utilisant Dogfinance, vous confirmez avoir lu, compris et accepté les Conditions générales d'utilisation.

Networking

Retrouvez vos collègues et camarades d'études
Enrichissez votre carnet d'adresses
Echangez, Annoncez, Communiquez

Carrière

Vos contacts connaissent votre futur employeur
Affichez votre expertise : faites-vous chasser
Trouvez vos futurs collaborateurs

- Atteindre les objectifs de recouvrement prédéterminés ;
- Effectuer un reporting régulier : en interne au département, mais aussi vis-à-vis des associés français sur le suivi de leurs créances.

Votre parcours :

En rejoignant Deloitte, vous aurez l'opportunité de développer un set de compétences, partagées avec notre réseau international, et structurées autour des dimensions suivantes : leadership, métier et spécialité. Grâce aux missions variées auxquelles vous participerez et au programme de formations proposé, vous pourrez renforcer progressivement ces compétences, en acquérir de nouvelles et progresser ainsi au sein de notre firme.

Profil recherché

- Diplômé(e) au minimum d'un Bac+ 2 type BTS ou équivalent, vous êtes débutant ou possédez une première expérience de la fonction, idéalement acquise dans le secteur des services en conseil.
- Vous avez un tempérament opiniâtre et une aisance relationnelle tout en faisant preuve de maturité et d'autonomie (savoir trouver les « bonnes » solutions). Vous êtes parfaitement organisée et méthodique.

Bienvenue sur Dogfinance, en poursuivant votre navigation sur le site vous acceptez l'utilisation de cookies vous garantissant la meilleure expérience de navigation.

Oui Non En savoir plus

18/01/2021

Emploi : Chargé de Recouvrement (H/F) - Puteaux

- Vous avez des connaissances en gestion qui vous permettent de comprendre les workflows de validation des factures mis en place par nos clients et une aisance avec les outils informatiques.
- Vous maîtrisez l'anglais écrit et oral.

Poste basé à Paris La Défense.

[Postuler à cette offre](#)

Nouveaux membres



Dogfinance, le réseau des financiers

- Offres d'emploi
- Offres de stage
- Offres d'alternance
- Métiers
- Dogfinance le Mag
- Offres de stage
- Tekkt
- Métiers commerciaux

- Actualités
- Entreprises
- Evènements
- Soirée connect
- Chat recrutement

- Formations
- MBA & Masters
- Tests
- Partenaires
- Contact

Suivez-nous

©2017 Dogfinance | site réalisé par Maesprit

[Développeurs](#) | [Mentions légales](#) | [Conditions d'utilisation](#) | [Conditions générales de vente](#)

201

[Retour](#)

MAISONS C MAMET ESPR BOIS-MAIS AURA-MA
Commercial / Commerciale auprès des particuliers (H/F)

 93 - AULNAY SOUS BOIS CDI Temps plein[Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/01/21

Vous êtes un vendeur aguerri (H/F) auprès des particuliers ? (maison individuelle, immobilier, menuiseries, rénovation, assurances, énergies renouvelables...). Vous recherchez un nouveau challenge sur un marché en pleine croissance et au sein d'un groupe performant ? Rejoignez-nous en tant que Commercial(e) ! Rémunération attractive, débutant(e) accepté(e). Après une formation à notre métier et nos méthodes dans notre École de vente, vos principales missions seront d'accompagner les clients qui vous auront fait confiance, sur toutes les étapes de leur projet de construction, de la recherche foncière, l'aide au financement, jusqu'à l'ouverture du chantier : - Créer et gérer les prospects (50% de contacts fournis) ainsi que la recherche foncière - Réaliser les RDV clients - Proposer des modèles de maisons correspondants aux besoins de nos clients.

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Méthodes de plan de prospection
- Identifier les besoins d'un client
- Mettre en place des actions de prospection
- Présenter des produits et services
- Conseiller un client

202

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

202

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

Les entreprises s'engagent

Commercial / Commerciale auprès des particuliers (H/F)

93 - AULNAY SOUS BOIS -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 11 janvier 2021 - offre n° 108WXJY

Vous êtes un vendeur aguerri (H/F) auprès des particuliers ? (maison individuelle, immobilier, menuiseries, rénovation, assurances, énergies renouvelables...).

Vous recherchez un nouveau challenge sur un marché en pleine croissance et au sein d'un groupe performant ? Rejoignez-nous en tant que Commercial(e) !
Rémunération attractive, débutant(e) accepté(e).

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 30000,00 Euros à 50000,00 Euros sur 12 mois

Après une formation à notre métier et nos méthodes dans notre École de vente, vos principales missions seront d'accompagner les clients qui vous auront fait confiance, sur toutes les étapes de leur projet de construction, de la recherche foncière, l'aide au financement, jusqu'à l'ouverture du chantier :

- Créer et gérer les prospects (50% de contacts fournis) ainsi que la recherche foncière
- Réaliser les RDV clients
- Proposer des modèles de maisons correspondant aux besoins de nos clients.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Méthodes de plan de prospection

Identifier les besoins d'un client

Mettre en place des actions de prospection

Présenter des produits et services

Conseiller un client

Permis

B - Véhicule léger



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux

ENTREPRISE

MAISONS C MAMET ESPR BOIS-MAIS AURA-MA

Geoxia

0 salarié

Rejoindre Geoxia, c'est intégrer un groupe dynamique qui ambitionne de devenir l'entreprise de référence pour toutes les familles qui souhaitent faire construire ou faire évoluer leur maison. Pour poursuivre notre transformation, nous souhaitons attirer de nouveaux talents et nous investir fortement dans le recrutement de nouveaux collaborateurs à qui nous offrons, comme à nos salariés, de très belles opportunités de développement.

D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

SONEPAR ILE-DE-FRANCE
Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

 93 - AULNAY SOUS BOIS CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 21/12/20

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France. En tant que Technico-commercial sédentaire au sein de notre agence d'Aulnay, vos missions seront les suivantes : - Conseiller les clients en leur proposant un ensemble de solutions et de produits adaptés à leur projets et besoins - Assurer la bonne réponse technique en réalisant des études techniques complexes et en proposant des produits à valeur ajoutée ou innovants - Détecter les nouvelles affaires - Participer au développement de la clientèle et de l'agence, en soutien des équipes commerciales itinérantes Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel.

Expérience

Débutant accepté

**Savoirs et savoir-faire**

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Négocier un contrat
- Établir un devis
- Suivre la réalisation d'une prestation technique

- Centre de formation à une profession technique
- Établir un contrat de vente

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

CGU

Mentions légales

Politique de confidentialité

Accessibilité

Gestion des cookies

PLAN DU SITE

Accueil

Je postule à un job

Je participe à un événement

203

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

93 - AULNAY SOUS BOIS -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2021 - offre n° 108RDSJ

Sonepar, leader mondial spécialisé dans la distribution de matériel électrique, est présent dans 48 pays à travers le monde mais également au niveau local par des sociétés régionales, dont Sonepar Ile-de-France.

En tant que Technico-commercial sédentaire au sein de notre agence d'Aulnay, vos missions seront les suivantes :

- Conseiller les clients en leur proposant un ensemble de solutions et de produits adaptés à leur projets et besoins
- Assurer la bonne réponse technique en réalisant des études techniques complexes et en proposant des produits à valeur ajoutée ou innovants
- Détecter les nouvelles affaires
- Participer au développement de la clientèle et de l'agence, en soutien des équipes commerciales itinérantes

Vous êtes idéalement d'une formation technique et/ou commerciale. Vous êtes organisé(e), dynamique, persévérant(e), doté(e) d'un excellent relationnel.

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 37H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 24000 Euros à 28000 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques) 

Négocier un contrat 

Établir un devis 

Suivre la réalisation d'une prestation technique 

Établir un contrat de vente 

203

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de composants et d'équipements électroniques et de télécommunication

ENTREPRISE

SONEPAR ILE-DE-FRANCE

6 à 9 salariés



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

LA PLATEFORME DU BATIMENT

Conseiller technique de vente H/F - Puteaux

 92 - PUTEAUX CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 18/01/21

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasins de Puteaux. Rattaché à l'un des secteurs du magasins , votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets. Vous serez amené à : Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ... Votre profil : Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous ! Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez ! Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée. Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Puteaux.

Expérience

1 an

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de mise en rayon
- Réaliser la mise en rayon
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service produit adapté à la demande client



Proposer un service, produit adapté à la demande client

- compétences relationnelles

Formation

CAP, BEP et équivalents

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.



#1jeune1solution

À PROPOS

[CGU](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Accessibilité](#)

[Gestion des cookies](#)

PLAN DU SITE

[Accueil](#)



Conseiller technique de vente H/F - Puteaux

92 - PUTEAUX -  Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2021 - offre n° 109LNYG

La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasin de Puteaux.

Rattaché à l'un des secteurs du magasin, votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets.

Vous serez amené à :

Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers

Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits

Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing ...

Votre profil :

Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous !

Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients

? Postulez !

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires variables
travail le samedi matin

 Salaire : Mensuel de 1650 Euros à
2300 Euros sur 12 mois
Intéressement
Participation/action
Autre

Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée.

Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Puteaux.

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

1 an 

204

Savoirs et savoir-faire

Techniques de mise en rayon

Réaliser la mise en rayon

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

compétences relationnelles 

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Sens de la communication

Travail en équipe

Formation

CAP, BEP et équivalents

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction

ENTREPRISE

LA PLATEFORME DU BATIMENT



20 à 49 salariées



<https://www.daboutatsouriant.com/>

[Retour](#)

CLINEA
gestion dossiers medicaux-contentieux, facturation (H/F)

 92 - PUTEAUX CDI Temps plein[e Postuler sur Pôle emploi](#)

Publié le 04/12/20

Sous la responsabilité du Responsable Administration des ventes, vous aurez pour missions principales : - Demander, vérifier et suivre les documents administratifs des patients, - Connaître la réglementation de la facturation des cliniques PSY / SSR / MCO - Facturer, télétransmettre et envoyer les factures aux Patients/ Caisse / Mutuelle - Traiter et suivre les rejets Caisse et Mutuelle - Recouvrement / Contentieux Patients et Mutuelle

Expérience

6 mois

Savoirs et savoir-faire

- Procédures de recouvrement de créances
- Assurer le suivi d'un portefeuille client
- connaissance domaine médical obligatoire

Formation

Bac+2 ou équivalents

Bac+2 ou équivalents



gestion dossiers medicaux- contentieux, facturation (H/F)

92 - PUTEAUX -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2021 - offre n° 108DGYD

Sous la responsabilité du Responsable Administration des ventes, vous aurez pour missions principales :

- Demander, vérifier et suivre les documents administratifs des patients,
- Connaître la réglementation de la facturation des cliniques PSY / SSR / MCO
- Facturer, télétransmettre et envoyer les factures aux Patients/ Caisses / Mutuelle
- Traiter et suivre les rejets Caisses et Mutuelle
- Recouvrement / Contentieux Patients et Mutuelle

 Contrat à durée Indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros à 1800,00 Euros sur 12 mois

PROFIL SOUHAITÉ

Expérience

6 mois 

Savoirs et savoir-faire

Procédures de recouvrement de créances

Assurer le suivi d'un portefeuille client

connaissance domaine médical obligatoire

Savoir-être professionnels

Capacité d'adaptation

Travail en équipe

Rigueur

Formations

Bac+2 ou équivalents comptabilité - BTS Comptabilité

Bac+2 ou équivalents santé secteur sanitaire - BTS Santé Sanitaire et Social

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux



ENTREPRISE

CLINEA

100 à 199 salariées

Le Groupe ORPEA/ CLINEA est un acteur européen de la prise en charge de la dépendance. Implanté dans 10 pays, le Groupe dispose d'un réseau de 850 établissements : maisons de retraite médicalisées, cliniques de Soins de Suite et de Réadaptation et Cliniques psychiatriques.



D'autres offres peuvent vous intéresser :

[Retour](#)

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

 93 - MONTREUIL CDD Temps plein

206

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Dobson

207

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel

Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

206

[Retour](#)

Hôte / Hôtesse de caisse (H/F)

📍 93 - MONTREUIL

✉ CDD

🕒 Temps plein

[Postuler sur Carrefourhyper](#)

Publié le 13/01/21

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce caisse (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre

âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion de la caisse : Accueillir, renseigner les clients et les accompagner dans leur démarche d'achat (borne multiservices) Proposer les services complémentaires à la vente Assurer l'enregistrement des ventes afin de garantir un passage en caisse rapide Recueillir l'avis, les remarques et les suggestions des clients Maîtriser les techniques d'encaissement et de contrôle Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins, pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

207

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

[Retour](#)

Employé / Employée de rayon (H/F)

 93 - MONTREUIL CDD Temps plein

202

[Postuler sur Carrefourmarket](#)

Publié le 08/01/21

"Près de 5300 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous. Porteurs de l'ambition Carrefour, les magasins de moyenne surface Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux. Dans le cadre de son développement Carrefour Market recherche un(e) : Employé commercial (H/F) Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquérir les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Accueillir et conseiller les clients Effectuer le remplissage des rayons en respectant le plan d'implantation Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée Orienter et renseigner les clients Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail, des linéaires, du

laboratoire et de la chambre froide Mettre en place l'étiquetage des produits et si besoin de signalétiques et promotions Equilibrer l'approvisionnement Réaliser des contrôles d'hygiène Etre garant de la qualité et de la fraîcheur des produits Développer les ventes en fidélisant les clients Les avantages de Carrefour

Market : Une entreprise où l'ambiance de travail est conviviale, multiculturelle et engagée dans la Diversité. Une politique de rémunération attractive : part individuelle (salaire de base + prime annuelle dite du 13ème mois et 5 semaines de CP) et d'une part collective (prime de vacances après 1 an d'ancienneté, intéressement, participation, mutuelle et régime de prévoyance spécifiques). Politique active de formation. Perspectives d'évolution au sein du Groupe Carrefour. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue.

Plusieurs mesures ont été mises en place au sein de nos magasins pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

208

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.

Retour

Hôte / Hôtesse de caisse services clients (H/F)

📍 93 - MONTREUIL

📄 CDD

🕒 Temps plein

Postuler sur Carrefourhyper

Publié le 07/01/21

Doublon

206 → 207

"Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable. Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5300 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech. Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous. Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent. En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) : Employé de commerce rayon alimentaire (H/F) Épicerie, liquide, droguerie ou produit frais libre service. Le centre de formation Carrefour vous propose une formation qualifiante (CQP et un titre de professionnalisation) qui vous permet de développer et valider des compétences pour le poste d'employé de commerce reconnu dans le secteur de la grande distribution. Votre contrat est un CDD 35h d'une durée de 12 mois comprenant 4 jours de travail et une journée de formation, le tout au sein du magasin. Durant votre formation en magasin vous serez encadré et suivi par un tuteur. Dans le cadre de votre formation vous percevez une rémunération en pourcentage du salaire minimum conventionnel

Carrefour sur la base du SMIC, calculée en fonction de votre âge. L'objectif est d'acquiescer les bonnes pratiques de la gestion des rayons et des réserves : Maintenir l'attractivité des rayons tout en respectant l'implantation, la qualité, la rotation des produits et la gestion des stocks. Réapprovisionner les rayons tout au long de la journée. Développer les ventes en fidélisant les clients. Accueillir et conseiller les clients du rayon. Procéder au transport, au rangement, conditionnement, étiquetage des produits en rayon et si besoin l'affichage des signalétiques et promotions. Trier et enregistrer les marchandises non vendables. Réaliser des opérations de nettoyage et d'entretien des outils de travail et des linéaires. Les avantages Carrefour : Salaire de base sur 13,5 mois (après un an d'ancienneté) Bonus annuel, prime de vacances, intéressement, participation Mutuelle et régime de prévoyance 10% de remise sur achat. La santé de nos équipes et de nos clients est notre priorité absolue. Plusieurs mesures ont été mises en place pour renforcer les opérations de nettoyage, réduire les contacts et protéger nos collaborateurs. Parmi celles-ci, nous fournissons à nos équipes des gants, des masques, des visières pour les casquettes et mettons à leur disposition du gel hydroalcoolique. Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site."

Expérience

Débutant accepté

209

Une initiative du Gouvernement pour accompagner, former et faciliter l'entrée dans la vie professionnelle de tous les jeunes, sur tous les territoires.