

31

Offres étudiées par

Ville / périmètre

Domaine

Date

Offres diffusées depuis

ERIC - SERS

Nancy (ben exact) - Marketing / Stratégie commerciale - 18-01 - 3 jours

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)	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, quadruplon...	Vente de commerce
1	62 7895973	α											X			
2	68 7898836	α														
3	64 7895727	α														
4	65 7897702	α								X						
5	66 7896866	α	X													
6	67 7881046	α											X			X
7	68 7861073	α														
8	69 7877812	α														
9	70 7894879	α								X						
10	71 7826221	α												X		X
11	72 7825670	α														X
12	73 7800565	α								X						X
13	74 7825274	α														
75																
76																

exp

X

X

X

Responsable de la gestion clientèle (H/F)



54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7825973

POSTE : Chargé de Clientèle Particulier - Secteur de Nancy H/F

DESCRIPTION : Vous souhaitez travailler au sein d'une banque à taille humaine, performante et audacieuse ? La Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne recherche un Chargé de clientèle Particulier H/F au sein de son Département de la Meurthe & Moselle sur le secteur de Nancy.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Banque du groupe BPCE, deuxième acteur bancaire français, la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, par le biais de ses 200 agences, est forte de ses 2 500 collaborateurs et est présente sur les marchés du particulier, du professionnel, de l'agriculture-viticulture et des entreprises.

Régionale et handi-accueillante, notre banque favorise l'intégration de nos futurs talents alsaciens, lorrains et champenois.

Poste et missions

Vous aurez en charge le développement, l'équipement et la gestion d'un portefeuille de Particuliers.

Vos missions seront les suivantes :

- Accueillir, servir et conseiller ses clients : mener des entretiens complets au sein de l'agence en matière de Banque et d'Assurance et en déclinaison du modèle BPALC.

- Développer et gérer son portefeuille par le biais de conquête interne et conquête externe (réseaux et partenariats, représentation, recherche de prescriptions); lutter contre l'attrition (traitement des réclamations, qualité de conseil et de service, disponibilité).

- Gérer et anticiper les risques : respecter la réglementation en vigueur en matière de crédits, de risques et de conformité.

PROFIL : Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2/3 minimum dans les domaines banque/assurance ou de la gestion et du commerce.

Vous êtes doté d'un sens commercial avec une capacité d'apporter aux clients des solutions adaptées à leurs besoins. Vous maîtrisez la gestion des risques et la négociation commerciale.

Vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie sur la gestion d'un portefeuille de Particuliers.

Vous disposez également de capacité d'écoute et de négociation, vous faites preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit, vous êtes structuré, empathique et avez une capacité de prise de décision dans le respect des règles de la Banque, ainsi qu'un esprit de service client prononcé.

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée (1)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Autres intermédiations monétaires

Voir toutes les recherches ▾



Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne

Chargé de Clientèle Particulier - Secteur de Nancy H/F

Nancy - 54

CDI

[Je postule](#)



Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne recherche ...

Vous souhaitez travailler au sein d'une banque à taille humaine, performante et audacieuse ? La Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne recherche un Chargé de clientèle Particulier H/F au sein de son Département de la Meurthe & Moselle sur le secteur de Nancy.

Banque du groupe BPCE, deuxième acteur bancaire français, la Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, par le biais de ses 200 agences, est forte de ses 2 500 collaborateurs et est présente sur les marchés du particulier, du professionnel, de l'agriculture-viticulture et des entreprises.

Régionale et handi-accueillante, notre banque favorise l'intégration de nos futurs talents alsaciens, lorrains et champenois.

Poste et missions

Vous aurez en charge le développement, l'équipement et la gestion d'un portefeuille de Particuliers.

Vos missions seront les suivantes :

- Accueillir, servir et conseiller ses clients : mener des entretiens complets au sein de l'agence en matière de Banque et d'Assurance et en déclinaison du modèle BPALC.
- Développer et gérer son portefeuille par le biais de conquête interne et conquête externe (réseaux et partenariats, représentation, recherche de prescriptions); lutter contre l'attrition (traitement des réclamations, qualité de conseil et de service, disponibilité).
- Gérer et anticiper les risques : respecter la réglementation en vigueur en matière de crédits, de risques et de conformité.

Siège : Metz - 57

Banque



[Toutes les offres en France](#)

Vous êtes ...

Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2/3 minimum dans les domaines banque/assurance ou de la gestion et du commerce.

Vous êtes doté d'un sens commercial avec une capacité d'apporter aux clients des solutions adaptées à leurs besoins. Vous maîtrisez la gestion des risques et la négociation commerciale.

Vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie sur la gestion d'un portefeuille de Particuliers.

Vous disposez également de capacité d'écoute et de négociation, vous faites preuve de curiosité, d'ouverture d'esprit, vous êtes structuré, empathique et avez une capacité de prise de décision dans le respect des règles de la Banque, ainsi qu'un esprit de service client prononcé.

En résumé...

Nancy - 54

CDI

Banque • Assurance • Finance

Bac +2

Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 14/01/2022 . Réf : BPALC00774_1642168839



Responsable commercial H/F

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2022 - offre n° 7939894

Spécialiste du laboratoire depuis plus de 30 ans, ODIL sas propose une offre globale de produits et services à ses clients (consommables, instrumentation, solutions de transports, aménagement de laboratoire, métrologie, SAV, ...). Présent sur les marchés publics et les marchés privés, ODIL sas s'engage aux côtés des acteurs du secteur de la santé et de la recherche en proposant des produits de qualité avec un positionnement de plus en plus marqué sur l'écoresponsabilité et sur la fabrication française. La proximité que nous entretenons avec nos clients est une véritable force. ODIL sas est une entreprise familiale qui grandit avec des valeurs fortes : l'intégrité, la préservation de l'environnement, le respect et l'excellence.

VOS MISSIONS: Au sein de notre service commercial qui est en plein essor, vous aurez pour mission le développement d'un portefeuille clients sur la région nord-est de la France. Vous serez en charge :

- * D'atteindre ou dépasser les objectifs en vendant activement aux utilisateurs finaux tels que les laboratoires d'analyses médicales privés, publics, les instituts de recherches, d'enseignements ou les laboratoires industriels, ...

- * De conseiller les clients pour répondre à leurs besoins

- * De suivre les propositions commerciales avec l'aide de votre binôme sédentaire

- * De travailler en collaboration avec l'équipe commerciale sédentaire et l'équipe technique

VOTRE PROFIL: Titulaire d'un BAC+4/5 en Commerce, Négociation clients, vous avez une première expérience significative dans ce domaine. Compétences attendues :

- * Bonne connaissance des techniques de vente et des outils bureautiques

- * Bon relationnel, capacité d'écoute

- * Bonne connaissance du marché du laboratoire

- * Parfaite connaissance des marchés publics et du secteur hospitalier

- * Aimer convaincre et négocier

- * Sens de l'effort et de la remise en question

- * Forte autonomie dans l'organisation de son travail : horaires, tournée, ...

Type de contrat : CDI
Temps de travail : temps plein
Inscription sur secteur : 62 / 80 / 60 / 59 / 02 / 08 / 51 / 10 / 52 / 55 / 54 / 88 / 57 / 67 / 68
Date d'embauche présumée : dès que possible

Date de début prévue : 24/01/2022

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : à partir de 2 900,00€ par mois

Télétravail:

- * Oui



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée





Responsable commercial H/F

ODIL SAS

Nancy (54)

Télétravail

2 900 € par mois - Temps plein, CDI

[Postuler sur Indeed](#)

Spécialiste du laboratoire depuis plus de 30 ans, ODIL sas propose une offre globale de produits et services à ses clients (consommables, instrumentation, solutions de transports, aménagement de laboratoire, métrologie, SAV, ...).

Présent sur les marchés publics et les marchés privés, ODIL sas s'engage aux côtés des acteurs du secteur de la santé et de la recherche en proposant des produits de qualité avec un positionnement de plus en plus marqué sur l'écoresponsabilité et sur la fabrication française.

La proximité que nous entretenons avec nos clients est une véritable force.

ODIL sas est une entreprise familiale qui grandit avec des valeurs fortes : l'intégrité, la préservation de l'environnement, le respect et l'excellence.

VOS MISSIONS:

Au sein de notre service commercial qui est en plein essor, vous aurez pour mission le développement d'un portefeuille clients sur la région nord-est de la France.

Vous serez en charge :

- D'atteindre ou dépasser les objectifs en vendant activement aux

utilisateurs finaux tels que les laboratoires d'analyses médicales privés, publics, les instituts de recherches, d'enseignements ou les laboratoires industriels, ...

- De conseiller les clients pour répondre à leurs besoins
- De suivre les propositions commerciales avec l'aide de votre

binôme sédentaire

- De travailler en collaboration avec l'équipe commerciale sédentaire

et l'équipe technique

VOTRE PROFIL

Titulaire d'un BAC+4/5 en Commerce, Négociaion clients, vous avez une première expérience significative dans ce domaine.

Compétences attendues :

- Bonne connaissance des techniques de vente et des outils

①

bureautiques

- Bon relationnel, capacité d'écoute
- Bonne connaissance du marché du laboratoire
- Parfaite connaissance des marchés publics et du secteur hospitalier
- Aimer convaincre et négocier
- Sens de l'effort et de la remise en question
- Forte autonomie dans l'organisation de son travail : horaires,

tournée,...

Type de contrat : CDI

Temps de travail : temps plein

Itinérance sur secteur : 62 / 80 / 60 / 59 / 02 / 08 / 51 / 10 / 52 / 55 / 54 / 88 / 57 / 67 / 68

Date d'embauche présumée : dès que possible

Date de début prévue : 24/01/2022

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : à partir de 2 900,00€ par mois

Expérience:

- grande distribution: 1 an (Optionnel)

Télétravail:

- Oui

Aujourd'hui

Signaler l'offre

[Emplois Responsable des Ventes \(H/F\) dont la localisation est Nancy \(54\)](#)

[Emplois pour ODIL dont la localisation est Nancy \(54\)](#)

[Salaires de Responsable des Ventes \(H/F\) à proximité de Nancy \(54\)](#)



Manager Commerce N7 F/H (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2022 - offre n° 7915777

Avec Auchan, révélez vos talents...

Nous rejoindre, c'est rejoindre une entreprise qui agit au quotidien avec l'ensemble de ses équipes, pour réinventer un commerce plus responsable. Nous plaçons l'humain au coeur de toutes nos actions dans le but d'améliorer la qualité de vie des habitants.

Nos valeurs de confiance, d'ouverture et d'excellence nous animent et illustrent la façon dont nous voulons faire notre métier, au plus près de nos collaborateurs et de nos clients.

Nous vous apportons un métier qui a du sens, un management de proximité, une responsabilisation partagée et l'opportunité d'évoluer parmi nos 400 métiers.



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Nous recherchons un Manager Commerce F/H pour sur la région Lorraine (Nancy/Metz).

En détails, ça donne quoi ?

* Vous animez une équipe et développez leurs talents. Par un management de proximité, vous impliquez vos collaborateurs dans la vie du rayon. Par la formation et l'accompagnement, vous vous assurez du développement des talents individuels et collectifs de votre équipe.

* Vous fidélisez les clients par une relation authentique. Vous garantissez leur satisfaction par la tenue des basiques en permanence : balisage, propreté, disponibilité produits, mais bien plus encore... Vous proposez un accueil de qualité et êtes disponible tout au long de leur parcours de course.

* Vous dynamisez le commerce de votre périmètre. Vous construisez avec vos équipes un projet commercial adapté aux spécificités locales (partenariats, animations commerciales), vous adaptez les gammes aux évolutions du marché pour répondre aux besoins de vos clients.

* Vous garantissez la performance de vos marchés. Vous analysez, pilotez les indicateurs commerciaux et les partagez avec votre équipe. Vous contribuez à la rentabilité de votre commerce en activant les bons leviers (politique prix, budgets d'achats) pour atteindre les objectifs. Enfin, vous supervisez le pilotage des stocks, démarques, approvisionnements et commandes de vos marchés.

Pour accomplir tout cela, au sein de l'équipe d'encadrement du magasin, vous serez accompagné-e du Responsable Commerce, et serez amené-e à collaborer avec la logistique, les achats, le marketing opérationnel, les ressources humaines et le contrôle de gestion.

Votre profil ?

Vous avez un diplôme de niveau Bac+4 / 5 en lien avec le commerce et/ou le management ou avez une expérience de 2 ans minimum à un niveau de responsabilité similaire, on achète ! ;)

L'essentiel ? Vous adapter aux grands enjeux du commerce d'aujourd'hui et de demain, insuffler l'énergie à vos équipes et atteindre des résultats ambitieux pour réussir vos challenges du quotidien !

#GoodToKnow : Une mobilité sur Nancy et Metz serait un vrai plus. ,

Parce que chez Auchan Retail ce qui compte avant tout c'est vous, venez nous faire découvrir qui vous êtes !

Au sein d'une entreprise en mouvement, venez contribuer à notre projet d'entreprise. Auchan agit et propose des cursus d'intégration et de développement des compétences, pour vous permettre d'être acteur de votre parcours et vous accompagner dans vos projets.

Parce qu'Auchan Retail est convaincu que la diversité fait la richesse d'une entreprise, nous étudions à compétences égales toutes les candidatures.

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

3

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre



STIMER MON SALAIRE

JE DÉPOSE MON CV

En cliquant sur "JE DÉPOSE MON CV", vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

En détails, ça donne quoi ?

- * Vous animez une équipe et développez leurs talents. Par un management de proximité, vous impliquez vos collaborateurs dans la vie du rayon. Par la formation et l'accompagnement, vous vous assurez du développement des talents individuels et collectifs de votre équipe.
- * Vous fidélisez les clients par une relation authentique. Vous garantes leur satisfaction par la tenue des basiques en permanence : balisage, propreté, disponibilité produits, mais bien plus encore... Vous proposez un accueil de qualité et êtes disponible tout au long de leur parcours de course.
- * Vous dynamisez le commerce de votre périmètre. Vous construisez avec vos équipes un projet commercial adapté aux spécificités locales (partenariats, animations commerciales), vous adaptez les gammes aux évolutions du marché pour répondre aux besoins de vos clients.
- * Vous garantes la performance de vos marchés. Vous analysez, pilotez les indicateurs commerciaux et les partagez avec votre équipe. Vous assurez la rentabilité de votre commerce en activant les bons leviers (politique prix, budgets d'achats) pour atteindre les objectifs. Enfin, vous supervisez le pilotage des stocks, démarques, approvisionnements et commandes de vos marchés.

Offres similaires

[Recrutement Auchan](#)
Pour accomplir tout cela, au sein de l'équipe d'encadrement du magasin, vous serez accompagné·e du Responsable Commerce, et serez amené·e à collaborer avec la logistique, les achats, le marketing opérationnel, les ressources humaines et le contrôle de gestion.

[Emploi Commerce à Nancy](#)

[Emploi Nancy](#)
Votre profil ?
Vous avez un diplôme de niveau Bac+4 / 5 en lien avec le commerce et/ou le management et avez une expérience de 2 ans minimum à un poste similaire (Responsable Boulangerie/Pâtisserie, Chef Boulanger-e, Chef Pâtissier-e, ...), on achète ! ;)

[Emploi Lorraine](#)

Le essentiel ? Vous adapter aux grands enjeux du commerce d'aujourd'hui et de demain, insuffler l'énergie à vos équipes et atteindre des résultats ambitieux pour réussir vos challenges du quotidien ! ,

Parce que chez Auchan Retail ce qui compte avant tout c'est vous, venez nous faire découvrir qui vous êtes !

[Intérim Auchan à Nancy](#)

Au sein d'une entreprise en mouvement, venez contribuer à notre projet d'entreprise. Auchan agit et propose des cursus d'intégration et de développement des compétences, pour vous permettre d'être acteur de votre parcours et vous accompagner dans vos projets.

[Intérim Nancy](#)

Parce qu'Auchan Retail est convaincu que la diversité fait la richesse d'une entreprise, nous étudions à compétences égales toutes les candidatures.

[Intérim Lorraine](#)

Postuler



Accue... [...sable commercial à Nancy > Manager Commerce Boulangerie/Pâtisserie](#)

F/H

[Informations légales](#) - [Conditions générales d'utilisation](#) - [Cookies](#) - [Politique de confidentialité](#) - [Gérer mes cookies](#)

Responsable commercial h/f

© 2022 Jobijoba - Tous Droits Réservés

Nancy CDI Forstaff Responsable commercial

Les informations recueillies dans ce formulaire font l'objet d'un traitement informatique destiné à Jobijoba SA. Conformément à la loi « Informatique et libertés » du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant. Pour en savoir plus, [consultez vos droits sur le site de la CNIL](#).

Offre similaire

Responsable commercial pays germanophones h/f

Maxéville CDI L'Industrie recrute Responsable commercial

4

RESPONSABLE COMMERCIAL SECTEUR AGROALIMENTAIRE F/H - Commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7897702

Descriptif du poste:

Intégrer C&DAC, c'est participer à notre activité spécialisée dans le développement et la commercialisation d'aliments sains et durables. Au sein de nos laboratoires, nous accompagnons les entreprises agroalimentaires à mettre au point des produits alimentaires en réponse aux enjeux environnementaux et sociétaux actuels : réduction des listes d'ingrédients, approvisionnement local, végétalisation des offres.

Afin de structurer sa stratégie et d'atteindre ces ambitions de croissance, C&DAC recherche son responsable commercial - France Entière.

Rattaché à la Dirigeante, CEO, vous serez en charge de la construction de la stratégie de mise sur le marché dans un premier temps, puis de son pilotage. Par la suite, vous gèrerez le recrutement d'une équipe et son management.

Nous vous proposons de valoriser votre savoir-faire autour de 3 axes :

1/ Elaboration de la stratégie commerciale

- * Participation à l'orientation stratégique de l'entreprise
- * Proposition des orientations commerciales en cohérence avec le plan de développement de l'entreprise
- * Conception et planification de la stratégie commerciale et du lancement de gamme
- * Définition et analyse des budgets et des indicateurs de performance
- * Développement des outils de prospection, des argumentaires de vente et des outils de reporting
- * Définition des plans d'actions marketing
- * Travail sur les canaux de distribution et de visibilité.

2/ Pilotage du déploiement commercial

- * Garantir un travail de prospection, attirer de nouveaux clients et partenaires. Présenter un plan de prospection ciblé et concret, avec des objectifs mesurables à court et moyen terme
- * Entretenir les liens avec les clients et leur fidélisation
- * Représenter l'entreprise lors de manifestations et événements
- * Assurer le management commercial : Suivi commercial de projets, élaboration de leur livraison, vous êtes l'interlocuteur privilégié des clients et garant de l'image de notre structure.

3/ Veille concurrentielle et orientation stratégique

- * Assurer une veille concurrentielle régulière et identifier les leviers de croissance
- * Assurer un benchmarking régulier

Profil recherché:

Bac+5 dans le domaine commercial ou école d'ingénieur avec cette dominante, vous avez au moins 5 ans d'expérience en développement de stratégie commerciale et marketing et saurez nous démontrer une bonne connaissance du secteur de l'agroalimentaire. Des compétences liées à la mise en place de stratégie commerciale est attendue !

Vous avez un profil intrapreneur, force de proposition, très bon communicant, proactif avec de bonnes capacités d'anticipation et d'analyse.

L'anglais courant est exigé pour faciliter entre autre les échanges avec certains de nos clients.

Nous fonctionnons sur un mode de travail collaboratif et une confiance donnée à l'autonomie et à la responsabilisation : cadre établi ou bien être rime avec performance, exigence et bienveillance.

Vous pourrez vous appuyer sur notre équipe technique - Accompagnement à la prise de poste assuré.

Ouverture au Télétravail avec une visite au siège de C&DAC, nécessaire au moins une fois par semaine ou toutes les 2 semaines, selon votre base de résidence géographique.

Salaires selon profil et expérience : Fixe minimum à partir de 40 KE + Prime sur objectifs - Frais kilométriques.

Envie de participer à nos projets, faites nous une proposition, toutes les candidatures seront étudiées.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : A partir de 40 k€ brut annuel

Incluant

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 5 An(s) 



Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Fabrication d'autres produits alimentaires n.c.a.

Entreprise

C&DAC

Créée en 2017, C&DAC est une jeune entreprise spécialisée dans le développement et la commercialisation d'aliments sains et durables. Au sein de nos laboratoires, nous accompagnons les entreprises agroalimentaires à mettre au point des produits alimentaires en réponse aux enjeux environnementaux et sociétaux actuels : réduction des listes d'ingrédients, approvisionnement local, végétalisation des offres.



< RECHERCHER UNE OFFRE



RESPONSABLE COMMERCIAL SECTEUR AGROALIMENTAIRE F/H



Ref. Apec : 167451612W

C&DAC 1 CDI Nancy - 54



Publiée le 13/01/2022

Actualisée le 14/01/2022

POSTULER



Salaire

A partir de 40 k€ brut annuel

Prise de poste

Dès que possible

Expérience

Minimum 5 ans

Métier

Responsable développement commercial

Statut du poste

Cadre du secteur privé

Zone de déplacement

Nationale

Secteur d'activité du poste

FABRICATION D'AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES NCA

Télétravail

Total possible

[Signaler cette offre](#)

Descriptif du poste

Intégrer C&DAC, c'est participer à notre activité spécialisée dans le développement et la commercialisation d'aliments sains et durables. Au sein de nos laboratoires, nous accompagnons les entreprises agroalimentaires à mettre au point des produits alimentaires en réponse aux enjeux environnementaux et sociétaux actuels : réduction des listes d'ingrédients, approvisionnement local, végétalisation des offres...

Afin de structurer sa stratégie et d'atteindre ces ambitions de croissance, C&DAC recherche son responsable commercial – France Entière.

Rattaché à la Dirigeante, CEO, vous serez en charge de la construction de la stratégie de mise sur le marché dans un premier temps, puis de son pilotage. Par la suite, vous gèrerez le recrutement d'une équipe et son management.

Nous vous proposons de valoriser votre savoir-faire autour de 3 axes :

1/ Elaboration de la stratégie commerciale

- Participation à l'orientation stratégique de l'entreprise
- Proposition des orientations commerciales en cohérence avec le plan de développement de l'entreprise
- Conception et planification de la stratégie commerciale et du lancement de gamme
- Définition et analyse des budgets et des indicateurs de performance
- Développement des outils de prospection, des argumentaires de vente et des outils de reporting
- Définition des plans d'actions marketing
- Travail sur les canaux de distribution et de visibilité.

2/ Pilotage du déploiement commercial

- Garantir un travail de prospection, attirer de nouveaux clients et partenaires. Présenter un plan d'action concret, avec des objectifs mesurables à court et moyen terme

**BESOIN D'UN CONSEIL ?**
Demandez à la communauté Apec

Posez votre question >



4

- Entretien des liens avec les clients et leur fidélisation
- Représenter l'entreprise lors de manifestations et évènements
- Assurer le management commercial : Suivi commercial de projets, élaboration de leur livraison, vous êtes l'interlocuteur privilégié des clients et garant de l'image de notre structure.

3/Veille concurrentielle et orientation stratégique

- Assurer une veille concurrentielle régulière et identifier les leviers de croissance
- Assurer un benchmarking régulier

Profil recherché

Bac+5 dans le domaine commercial ou école d'ingénieur avec cette dominante, **vous avez au moins 5 ans d'expérience en développement de stratégie commerciale et marketing** et saurez nous démontrer une bonne connaissance du secteur de l'agroalimentaire. Des compétences liées à la mise en place de stratégie commerciale est attendue !

Vous avez un profil **intrapreneur**, force de proposition, très bon communicant, proactif avec de bonnes capacités d'anticipation et d'analyse.

L'anglais courant est exigé pour faciliter entre autre les échanges avec certains de nos clients.

Nous fonctionnons sur un mode de travail collaboratif et une confiance donnée à l'autonomie et à la responsabilisation : cadre établi ou bien être rime avec performance, exigence et bienveillance.

Vous pourrez vous appuyer sur notre équipe technique - Accompagnement à la prise de poste assuré.

Ouverture au Télétravail avec une visite au siège de C&DAC, nécessaire au moins une fois par semaine ou toutes les 2 semaines, selon votre base de résidence géographique.

Salaire selon profil et expérience : Fixe minimum à partir de 40 KE + Prime sur objectifs - Frais kilométriques.

Envie de participer à nos projets, faites nous une proposition, toutes les candidatures seront étudiées.

Entreprise

Créée en 2017, **C&DAC** est une jeune entreprise spécialisée dans le développement et la commercialisation d'aliments sains et durables.

Au sein de nos laboratoires, nous accompagnons les entreprises agroalimentaires à mettre au point des produits alimentaires en réponse aux enjeux environnementaux et sociétaux actuels : réduction des listes d'ingrédients, approvisionnement local, végétalisation des offres...

[Autres offres de l'entreprise](#)

Processus de recrutement

Conseils

En savoir plus sur notre société : www.cetdac.com

Personne en charge du recrutement

Elise BOURCIER - Présidente

Localisation du poste



Autres postes qui pourraient correspondre

Technico-Commercial Itinérant - Quincaillerie Bâtiment F/H
[RegionsJob](#)
 CDI | Amiens - 80
 18/01/2022

Technico-Commercial Itinérant - Quincaillerie Bâtiment F/H
[RegionsJob](#)

BESOIN D'UN CONSEIL ?
 Demandez à la communauté Apec

Posez votre question ➔

5

Chargé(e) de mission F/H - Commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7896566

Descriptif du poste:

Sous le pilotage du responsable et du responsable adjoint du DRHS, le chargé de mission participe à la définition et la gestion des RH en santé de la région et contribue à la définition de processus de simplification et d'harmonisation des méthodes. Il participe à la cohérence régionale de la politique RH en santé.

Il est affecté au service « Parcours des professionnels en santé » mais il assure des missions transversales entre ce service et le service « Formation initiale et continue des professions de santé ».

Il est chargé plus particulièrement du suivi des RH des établissements des professions médicales et non médicales, du suivi de la mise en œuvre du volet RH du PRS notamment en tenant à jour le tableau de bord des actions.

Il participe à la mise en œuvre de la politique régionale de Gestion Prévisionnelle des Métiers et des Compétences et de l'accompagnement des opérations de restructurations des offres de soins de la région, notamment dans le cadre des dialogues de gestions RH avec les GHT.

Ses missions sont :

Participer à la stratégie régionale de l'ARS Grand Est et contribuer à la réalisation des objectifs fixés au DRHS

* Contribuer à la réalisation des actions du SRS définies par les objectifs opérationnels issus de l'axe 3 du PRS (Adapter la politique de ressources humaines en santé) et des autres axes ayant un volet RH en Santé

* Tenir à jour le plan d'actions du volet RHS du PRS sur les dossiers concernées

* Participer dans son domaine d'actions au Plan d'Objectifs et d'Actions du DRHS fixé chaque année

Conditions de travail et qualité de vie au travail (QVT)

* Référent régional concernant les conditions de travail dans les structures sanitaires et médico-sociales

* Conception, mise en œuvre et suivi de l'appel à projet annuel CLACT

* Participation aux groupes de travail nationaux collectifs de travail et QVT

* Co-pilotage des appels à projets QVT et numérique en lien avec les autres directions métiers concernés

* QVT en EHPAD

* Orientation et suivi du partenariat avec l'association SPS

* Référent régional égalité professionnelle de la Fonction Publique Hospitalière

* Accompagnement de la mission médiation régionale

Gestion prévisionnelle des métiers et des compétences et attractivité des professions médicales et non médicales

* Analyse des rapports annuels d'exécution des actions de formation des établissements publics et plan d'action afférents avec l'ANFH le cas échéant

* Conformément au PRS, mettre en place un programme de formation continue, en partenariat et en complémentarité avec les acteurs du développement professionnel continu

* Analyse des données des bilans sociaux

Attractivité des métiers / Ségur de la santé

* Co-pilotage des dialogues de gestion RHS des GHT

* Plans d'attractivité des métiers et des GHT

* Déploiement du plan attractivité des professions médicales et non médicales

* Suivi du plan de sécurisation des organisations et des environnements de travail

* Participation aux conférences trimestrielles des directeurs des ressources humaines en santé

Profil recherché:

Connaissances :

* Organisation, fonctionnement et missions du secteur hospitalier

* Règles de la fonction publique hospitalière

* Volet social des établissements de santé

* Processus de contractualisation avec les établissements de santé

Savoir-faire :

* Créer et animer un réseau de partenaires

* Définir des processus de mise en œuvre des activités

* Concevoir un programme d'actions et piloter sa mise en œuvre

Savoir être :

* Savoir travailler en équipe et en transversalité

* Sens des relations humaines

* Faire preuve de réactivité et d'adaptabilité

* Rigueur dans la réalisation des missions



Contrat à durée déterminée

- 36 Mois

Contrat travail



Salaire : 31 - 35 k€ brut

annuel

Activités annexes : Participe à l'harmonisation de l'archivage des dossiers (informatique et papiers)
Partenaires institutionnels : Directions Métiers et Délégations Territoriales de l'ARS GE, Etablissements de santé et médico-sociaux, DGOS, organisations syndicales, facultés de médecine, OPCO
Spécificités du poste / Contraintes : participation aux astreintes, déplacements ponctuels possibles dans la région Grand Est et à Paris



Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Administration publique (tutelle) de la santé, de la formation, de la culture et des services sociaux, autre que sécurité sociale

Entreprise

AGENCE REGIONALE DE SANTE GRAND EST

l'Agence Régionale de Santé (ARS) a pour missions d'assurer, à l'échelon régional du Grand Est, le pilotage de notre système de santé. Elle est responsable de la définition de la politique régionale de santé via le projet régional de santé (PRS) et de sa mise en œuvre opérationnelle dans l'ensemble de ses composantes (sécurité sanitaire, inspection contrôle, santé environnement, prévention et promotion de la santé, offre de soins dans les structures sanitaires, médico-...



< RECHERCHER UNE OFFRE



Chargé(e) de mission F/H

Ref. Apec : 167453934W



AGENCE REGIONALE DE SANTE GRAND EST 1 CDD de 36 mois Nancy - 54

Publiée le 14/01/2022

Actualisée le 14/01/2022

POSTULER SUR LE SITE DE L'ENTREPRISE



Salaire

31 - 35 k€ brut annuel

Prise de poste

01/03/2022

Expérience

Tous niveaux d'expérience acceptés

Métier

Chargé d'affaires dans la santé

Statut du poste

Cadre du secteur public / Armées

Zone de déplacement

Nationale

Secteur d'activité du poste

ADMINISTRATION PUBLIQUE (TUTELLE) DE LA SANTÉ, DE LA FORMATION, DE LA CULTURE ET DES SERVICES SOCIAUX, AUTRE QUE SÉCURITÉ SOCIALE

[Signaler cette offre](#)

Descriptif du poste

Sous le pilotage du responsable et du responsable adjoint du DRHS, le chargé de mission participe à la définition et la gestion des RH en santé de la région et contribue à la définition de processus de simplification et d'harmonisation des méthodes. Il participe à la cohérence régionale de la politique RH en santé.

Il est affecté au service « Parcours des professionnels en santé » mais il assure des missions transversales entre ce service et le service « Formation initiale et continue des professions de santé ».

Il est chargé plus particulièrement du suivi des RH des établissements des professions médicales et non médicales, du suivi de la mise en œuvre du volet RH du PRS notamment en tenant à jour le tableau de bord des actions.

Il participe à la mise en œuvre de la politique régionale de Gestion Prévisionnelle des Métiers et des Compétences et de l'accompagnement des opérations de restructurations des offres de soins de la région, notamment dans le cadre des dialogues de gestions RH avec les GHT.

Ses missions sont :

Participer à la stratégie régionale de l'ARS Grand Est et contribuer à la réalisation des objectifs fixés au DRHS

- Contribuer à la réalisation des actions du SRS définies par les objectifs opérationnels issus de l'axe 3 du PRS (Adapter la politique de ressources humaines en santé) et des autres axes ayant un volet RH en Santé
- Tenir à jour le plan d'actions du volet RHS du PRS sur les dossiers concernées
- Participer dans son domaine d'actions au Plan d'Objectifs et d'Actions du DRHS fixé chaque ann

Conditions de travail et qualité de vie au travail (QVT)

- Référent régional concernant les conditions de travail dans les structures sanitaires et médico-sc
- Conception, mise en œuvre et suivi de l'appel à projet annuel CLACT
- Participation aux groupes de travail nationaux collectifs de travail et QVT
- Co-pilotage des appels à projets QVT et numérique en lien avec les autres directions métiers con
- QVT en EHPAD
- Orientation et suivi du partenariat avec l'association SPS

**BESOIN D'UN CONSEIL ?**
Demandez à la communauté Apec

Posez votre question  

- Référent régional égalité professionnelle de la Fonction Publique Hospitalière
- Accompagnement de la mission médiation régionale



Gestion prévisionnelle des métiers et des compétences et attractivité des professions médicales et non médicales

- Analyse des rapports annuels d'exécution des actions de formation des établissements publics et plan d'action afférents avec l'ANFH le cas échéant
- Conformément au PRS, mettre en place un programme de formation continue, en partenariat et en complémentarité avec les acteurs du développement professionnel continu
- Analyse des données des bilans sociaux

Attractivité des métiers / Ségur de la santé

- Co-pilotage des dialogues de gestion RHS des GHT
- Plans d'attractivité des métiers et des GHT
- Déploiement du plan attractivité des professions médicales et non médicales
- Suivi du plan de sécurisation des organisations et des environnements de travail
- Participation aux conférences trimestrielles des directeurs des ressources humaines en santé

Profil recherché

Connaissances :

- Organisation, fonctionnement et missions du secteur hospitalier
- Règles de la fonction publique hospitalière
- Volet social des établissements de santé
- Processus de contractualisation avec les établissements de santé

Savoir-faire :

- Créer et animer un réseau de partenaires
- Définir des processus de mise en œuvre des activités
- Concevoir un programme d'actions et piloter sa mise en œuvre

Savoir être :

- Savoir travailler en équipe et en transversalité
- Sens des relations humaines
- Faire preuve de réactivité et d'adaptabilité
- Rigueur dans la réalisation des missions

Activités annexes : Participe à l'harmonisation de l'archivage des dossiers (informatique et papiers)

Partenaires institutionnels : Directions Métiers et Délégations Territoriales de l'ARS GE, Etablissements de santé et médico-sociaux, DGOS, organisations syndicales, facultés de médecine, OPCO

Spécificités du poste / Contraintes : participation aux astreintes, déplacements ponctuels possibles dans la région Grand Est et à Paris

Entreprise

L'Agence Régionale de Santé (ARS) a pour missions d'assurer, à l'échelon régional du Grand Est, le pilotage de notre système de santé. Elle est responsable de la définition de la politique régionale de santé via le projet régional de santé (PRS) et de sa mise en œuvre opérationnelle dans l'ensemble de ses composantes (sécurité sanitaire, inspection contrôle, santé environnement, prévention et promotion de la santé, offre de soins dans les structures sanitaires, médico-sociales et ambulatoires, soins de proximité, innovations en santé) au sein des territoires de la région.

La Direction de la Stratégie de l'ARS Grand Est a comme principaux périmètres de responsabilités :

- La stratégie régionale de santé dont l'élaboration et la mise en œuvre du projet régional de santé et des parcours de santé ;
- La démocratie en santé et l'implication du citoyen et de l'utilisateur du système de santé ;
- La politique de ressources humaines (médicales et non médicales) en santé dans ses dimensions stratégiques en matière de démographie et opérationnelles en matière de formation et de gestion réglementaire et organisationnelle ;
- Les partenariats institutionnels de l'ARS ;
- Les politiques de coopérations transfrontalières.

La direction de la stratégie a également pour objet de favoriser la transversalité de l'ensemble des politiques de l'ARS, elle est garante de la cohérence des actions menées et de l'alignement stratégique des projets portés par l'ARS en lien avec ses partenaires et les acteurs des autres politiques publiques. Elle est une direction de pilotage, de coordination, d'animation et d'appui à la conduite des projets de l'ARS et notamment ceux permettant la mise en œuvre du projet régional de santé 2018-2027 de la région Grand Est.

Elle compte une quarantaine de collaborateurs et regroupe les départements / missions suivants :

- Le département de la politique régionale de santé ;
- Le département des ressources humaines en santé (DRHS) ;
- La mission des coopérations transfrontalières.

Le département ressources humaines en santé (DRHS) est en charge de :

- La définition et la coordination de la mise en œuvre de la politique des ressources humaines en santé dans le grand Est en conformité aux objectifs du PRS et du volet RH en santé ;
- Le suivi prospectif des enjeux de la démographie des professions de santé de la région ;
- Le suivi des formations initiales des professions de santé médicales (internat, réforme du 3ème cycle)



BESOIN D'UN CONSEIL ?
Demandez à la communauté Apec

Posez votre question ➔



5

- non médicales (instituts de formation, suivi pédagogique, universitarisation des formations ...);
- La gestion des professionnels de santé dans les dimensions réglementaires et organisationnelle

[Autres offres de l'entreprise](#)

Processus de recrutement

Personne en charge du recrutement

Julie PICOT - *Gestionnaire recrutement*

Localisation du poste



Autres postes qui pourraient correspondre

 **[Technico-Commercial Itinérant - Quincaillerie Bâtiment F/H](#)**
[RegionsJob](#)
 **CDI**  [Amiens - 80](#)
 [18/01/2022](#)

 **[Technico-Commercial Itinérant - Quincaillerie Bâtiment F/H](#)**
[RegionsJob](#)
 **CDI**  [Billy-sur-Aisne - 02](#)
 [18/01/2022](#)



[FAQ](#)

[Services de conseil](#)

[Conditions générales](#)

[Qui sommes nous ?](#)

[Protocoles sanitaires](#)

[Partenariats offres](#)

[Nous rejoindre](#)

[Site corporate](#)

[Salons Apec](#)

« 500 Consultants vous accompagnent GRATUITEMENT »

CONTACTEZ-NOUS

 **BESOIN D'UN CONSEIL ?**
Demandez à la communauté Apec

[Posez votre question](#) 

6

RESPONSABLE COMMERCIAL NEW SALES EST (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7884046

Recherche: RESPONSABLE COMMERCIAL NEW SALES EST (H/F)

Edenred, créateur du Ticket Restaurant et leader du bien-être au travail, est la plateforme digitale de services et de paiements qui accompagne au quotidien les acteurs du monde du travail.

Ile connecte, dans 46 pays, plus de 50 millions d'utilisateurs à 2 millions de commerçants partenaires au travers de plus de 850 000 entreprises clientes.

Edenred propose des solutions de paiement à usages spécifiques (Ticket Restaurant, Cesu, Kadéos, etc.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Peu importe vos outils de prospection, vous y allez toujours à fond .

Venez comme vous êtes mais pas en claquettes.

Ni une ni deux, vous savez embarquer vos clients.

Pour aller toujours + loin, vous savez vous remettre en question. Vous pensez être LA personne dont nous avons besoin .

Alors postulez .

Dans le cadre du renforcement des équipes de la Direction Commerciale Middle Market, nous recherchons en CDI un(e) : Responsable Commercial New Sales Est H/F (secteur : environ 10 dé...

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

expérience
fin de travail



Responsable commercial new sales est (h/f) CDI

Manager commercial

Nancy

Emploi ▼

Contrat... ▼

Rechercher



Responsable commercial new sales est (h/f)

Sercanto vous propose une offre de **edenred france**

Nancy (54)

 Publiée le 16/01/2022

CDI

Postuler

Référence: **40262274**

6

Responsable commercial new sales est (h/f) CDI

Emploi



Contrat...



Rechercher

environ 10 départements) Rattache(e) au Directeur Régional des Ventes, vous développez un nouveau portefeuille clients, assurez le suivi du développement d'un portefeuille prospects sur un secteur défini conformément à la politique de la société et s'assurez la satisfaction de nos clients.

missions principales : Prospecter physiquement, par téléphone et/ou par tout autre moyen (salons, réseaux, mailing...), conseiller et négocier sur le marché des entreprises.

développer son portefeuille prospects.

Envoyer de la documentation commerciale, mettre en place des campagnes d'actions auprès des prospects.

Établir les offres en respectant la stratégie commerciale et réaliser les actions de relance. Négocier et optimiser la rentabilité des contrats.

Travailler en collaboration avec les autres équipes commerciales du groupe.

Actualiser et mettre à jour régulièrement le fichier des prospects par des campagnes d'appels.

Profil : Vous êtes un chasseur avant tout .

Vous justifiez d'une expérience réussie en prospection commerciale d'un portefeuille client Bto. B cela vous permettra d'être rapidement opérationnel et autonome sur ce poste.

Une connaissance développée en RH et/ou en digitalisation seront des plus.

Éritable ambassadeur et accoutumé(e) à échanger avec des interlocuteurs de haut niveau, vous faites preuve d'excellentes capacités relationnelles et rédactionnelles.

Vous aimez développer et vous excellez dans la négociation stratégique.

Poste basé sur l'axe Strasbourg / Nancy / Metz.



Responsable commercial / commerciale (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7861173

Colas, filiale du groupe Bouygues, a pour mission d'imaginer, de construire et d'entretenir des infrastructures de transport de façon responsable. Implanté dans plus de 50 pays sur les cinq continents, à travers un réseau de 800 unités d'exploitation de travaux et 3 000 unités de production de matériaux, Colas rassemble 57 000 collaborateurs engagés dans leur territoire pour relier les hommes et faciliter les échanges dans le monde d'aujourd'hui et de demain. L'ambition de Colas est d'être le leader mondial des solutions de mobilité innovantes et responsables. En 2019, Colas a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 13,7 milliards d'euros, dont 52% à l'international.

Rattaché(e) au siège du Territoire Nord-Est (basé à Nancy), vous serez sous la Responsabilité du Directeur Matériaux et l'assisterez sur le volet commercial.

Vos principales responsabilités

A ce titre, vous :

- * assurerez le bon suivi des rituels managériaux liés au commerce ;
- * piloterez, en appui les Chefs d'Agence, la démarche commerciale des différents établissements ;
- * accompagnerez la dizaine de commerciaux matériaux terrains dans leurs activités commerciales, à savoir : dans la réalisation de leur plan d'action commerciale (en les orientant et en donnant du sens à ce PAC) mais aussi lors de certaines visites clients.

Quant à elles, vos interactions avec les Chefs d'Agence consisteront en :

- * l'accompagnement dans le pilotage du PAC ;
- * l'appui éventuel lors des entretiens hebdomadaires et mensuels individuels des commerciaux ;
- * l'accompagnement lors de l'animation des réunions d'équipe mensuelles ;
- * la participation à la mise en place des budgets.

Au niveau du territoire COLAS Nord-Est, vous :

- * Assurez la transversalité avec les autres acteurs de l'activité commerciale ;
- * Veillerez à la bonne utilisation des outils ;
- * Participerez aux réunions matériaux ;
- * Serez garant(e) de la bonne tenue du fichier Clients ;
- * Analysez la performance via les KPIs ;
- * Animerez les réunions commerciales au niveau du territoire.

Doté(e) d'une expérience significative dans le développement commercial (au sein d'un univers TP/matériaux) mais aussi idéalement dans l'accompagnement d'équipes commerciales, vous souhaitez faire aux armes au sein d'un grand Groupe convivial, dynamique et innovant, offrant de réelles perspectives d'évolution.

Force de proposition et possédant la culture du résultat, votre esprit de persuasion et votre sens des initiatives seront des atouts indispensables pour réussir pleinement dans ce poste.

Pédagogue et ouvert d'esprit, vous possédez une grande aisance relationnelle et un certain sens de l'écoute.

Enfin, vous avez une excellente maîtrise des outils du Pack Office.

Vous serez basé(e) à Nancy mais interviendrez sur tout le Territoire de Colas Nord-Est (des déplacements hebdomadaires seront à envisager).



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 4 An(s)

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Construction de routes et autoroutes

Entreprise

Colas France - Territoire Nord-Est

7

7

Rechercher par mot-clé

Afficher plus d'options

Rechercher par Pays

Rechercher les offres

Réinitialiser

M'envoyer des alertes tous les jours Créer une alerte

[Postuler »](#)

Responsable Commercial Matériaux H/F

Colas, filiale du groupe Bouygues, a pour mission d'imaginer, de construire et d'entretenir des infrastructures de transport de façon responsable. Implanté dans plus de 50 pays sur les cinq continents, à travers un réseau de 800 unités d'exploitation de travaux et 3 000 unités de production de matériaux, Colas rassemble 57 000 collaborateurs engagés dans leur territoire pour relier les hommes et faciliter les échanges dans le monde d'aujourd'hui et de demain.



L'ambition de Colas est d'être le leader mondial des solutions de mobilité innovantes et responsables. En 2019, Colas a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 13,7 milliards d'euros, dont 52% à l'international.

Accéder aux offres | Candidatures spontanées | Mentions légales



Votre mission

Rattaché(e) au siège du Territoire Nord-Est (basé à Nancy), vous serez sous la Responsabilité du Directeur Matériaux et l'assisterez sur le volet commercial.

Vos principales responsabilités

A ce titre, vous :

- assurerez le bon suivi des rituels managériaux liés au commerce ;
- piloterez, en appui les Chefs d'Agence, la démarche commerciale des différents établissements ;
- accompagnerez la dizaine de commerciaux matériaux terrains dans leurs activités commerciales, à savoir : dans la réalisation de leur plan d'action commerciale (en les orientant et en donnant du sens à ce PAC) mais aussi lors de certaines visites clients.

Quant à elles, vos interactions avec les Chefs d'Agence consisteront en :

- l'accompagnement dans le pilotage du PAC ;
- l'appui éventuel lors des entretiens hebdomadaires et mensuels individuels des commerciaux ;
- l'accompagnement lors de l'animation des réunions d'équipe mensuelles ;
- la participation à la mise en place des budgets.

Au niveau du territoire COLAS Nord-Est, vous :

- Assurez la transversalité avec les autres acteurs de l'activité commerciale ;
- Veillerez à la bonne utilisation des outils ;
- Participerez aux réunions matériaux ;
- Serez garant(e) de la bonne tenue du fichier Clients ;
- Analyserez la performance via les KPIs ;
- Animerez les réunions commerciales au niveau du territoire.

Votre profil

Doté(e) d'une expérience significative dans le développement commercial (au sein d'un univers TP/matériaux) mais aussi idéalement dans l'accompagnement d'équipes commerciales, vous souhaitez faire aux armes au sein d'un grand Groupe convivial, dynamique et innovant, offrant de réelles perspectives d'évolution.

Force de proposition et possédant la culture du résultat, votre esprit de persuasion et votre sens des initiatives seront des atouts indispensables pour réussir pleinement dans ce poste.

7

Pédagogue et ouvert d'esprit, vous possédez une grande aisance relationnelle et un certain sens de l'écoute.

Enfin, vous avez une excellente maîtrise des outils du Pack Office.

Vous serez basé(e) à Nancy mais interviendrez sur tout le Territoire de Colas Nord-Est (des déplacements hebdomadaires seront à envisager).

Les routes, les voies urbaines, les voies ferrées, les ports et les aéroports constituent les premiers réseaux sociaux. En œuvrant à leur construction et à leur entretien, nous contribuons à relier les hommes et les territoires et à faciliter les échanges. Nous rejoindre, c'est nous aider à remplir notre mission, tout en bénéficiant:

- D'une politique de rémunération attractive et d'épargne salariale
- De formations adaptées à votre profil
- D'un réseau relationnel et professionnel dense grâce à la force du Groupe
- De perspectives d'évolution en France et à l'international au sein d'un groupe leader de la construction...

...le tout au sein d'une entreprise soucieuse de la qualité de vie au travail et qui œuvre pour votre montée en compétences et votre évolution de carrière au quotidien.

Respect, Partage et Audace sont les valeurs qui forgent notre identité et prennent tout leur sens au quotidien sur nos chantiers et nos sites. Si ces valeurs vous parlent, alors ... Qu'attendez-vous pour postuler ?

[Postuler »](#)



City Manager H/F

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7757812

Masteos réinvente l'expérience de l'investissement locatif, actif préféré des Français, en proposant un parcours entièrement dématérialisé et un accompagnement de haut niveau aux particuliers qui souhaitent acheter un bien pour le louer.

Nous proposons un service clés en main, structuré autour de quatre grands pôles, tous internalisés : l'acquisition, les travaux, l'ameublement et la gestion locative. Le tout pouvant être géré via une app.

Notre ambition est de permettre aux Français, et demain aux Européens, de réaliser leurs investissements immobiliers depuis leur téléphone, sans avoir à visiter de biens ou à gérer un chantier et des locataires.

Un guichet unique du locatif, qui permet à chacun de constituer son patrimoine avec un parcours entièrement in-app et un service à la qualité inégalée.

Masteos rassemble des profils venus d'une pluralité de métiers, allant du BTP aux métiers de l'immobilier en passant par la tech et offre un environnement de travail riche et épanouissant.

Nous connaissons aujourd'hui la plus grande croissance européenne de notre secteur et nous offrons un service unique sur le continent, avec l'ambition de l'étoffer et d'en faire la référence internationale.



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Tes missions :

Sous la responsabilité des différents responsables de branches (sourcing, travaux, gestion) vous serez garants de la bonne tenue des opérations au niveau local, dans le respect des procédures établies.

Vos priorités pendant vos premières semaines seront :

* Chasse immobilière (dans un premier temps seulement) : vous serez le premier chasseur de la région, jusqu'à ce que vous ayez construit votre équipe de chasseurs

* Recruter des chasseurs immobiliers, pour repérer les meilleures opportunités d'investissement du marché

Puis :

* En accord avec la direction, vous serez en charge du budget et de l'atteinte des objectifs chiffrés sur votre région,

* Vous animerez la performance opérationnelle et serez garant de la mise en place opérationnelle permettant de soutenir la croissance importante au regard de nos objectifs,

* Vous assurerez le suivi et l'analyse hebdomadaire des KPI's,

* Vous ferez monter en compétence les talents et ressources travaillant sur la région en identifiant les besoins de formation et proposer les actions de formations, de professionnalisation des équipes,

* Vous faciliterez la bonne diffusion des informations auprès des équipes, stimulerez la communication auprès des autres équipes,

* Vous assurerez la notoriété de Masteos au niveau local et proposerez des initiatives locales de déploiement.

Ton profil :

* Vous avez eu une première expérience professionnelle ou personnelle dans l'immobilier locatif,

* Vous avez une expérience confirmée en management, idéalement au sein d'un réseau de franchisés,

* Vous avez su démontrer de fortes aptitudes en termes d'animation et de communication,

* Vous êtes capable de mobiliser les équipes pour qu'elles avancent ensemble,

* Vous aimez les relations humaines et savez amener les équipes à exprimer tout leur potentiel,

* Vous savez gérer les situations imprévues et vous vous épanouissez dans un environnement dynamique,

* Les chiffres ne vous font pas peur, vous avez le sens du résultat et de l'analyse,

* Vous savez manier les nouvelles technologies.

Ton salaire :

* Fixe + variable

* A définir selon profil et expériences

Tes avantages :

* Transports en commun pris en charge à 100 %,

* Mutuelle pris en charge à 100 %,

* Tickets restaurant Swile,

* BSPCE,

* Responsabilités, autonomie et hypercroissance,

* Création de votre patrimoine immobilier facilitée.

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 6 An(s)



8

Métier, Mots clés

Région, département, ville, CP

RECHERCHER

242 724 offres d'emploi actuellement sur le site

[Recherche avancée »](#)

« [Retour à la liste](#) / Offre d'emploi : City Manager, Nancy H/F (Masteos)

Résumé de l'offre

Offre d'emploi du : 12/01/2022

Type de contrat : CDI

Expérience : 6 à 10 ans

Référence : 2114-
BEjyY9lrbW7dZl7o-City-
Manager-Nancy-HF

Postuler

City Manager, Nancy H/F

Recruteur : Masteos

Postuler
à cette offre



Outils candidats

[Enregistrer cette offre](#)

[Envoyer à un ami](#)

[Imprimer cette offre](#)

[Nos conseils carrière](#)

Description du poste

Masteos réinvente l'expérience de l'investissement locatif, actif préféré des Français, en proposant un parcours entièrement dématérialisé et un accompagnement de haut niveau aux particuliers qui souhaitent acheter un bien pour le louer.

Nous proposons un service clés en main, structuré autour de quatre grands pôles, tous internalisés : l'acquisition, les travaux, l'ameublement et la gestion locative. Le tout pouvant être géré via une app.

Notre ambition est de permettre aux Français, et demain aux Européens, de réaliser leurs investissements immobiliers depuis leur téléphone, sans avoir à visiter de biens ou à gérer un chantier et des locataires.

Un guichet unique du locatif, qui permet à chacun de constituer son patrimoine avec un parcours entièrement in-app et un service à la qualité inégalée.

Masteos rassemble des profils venus d'une pluralité de métiers, allant du BTP aux métiers de l'immobilier en passant par la tech et offre un environnement de travail riche et épanouissant.

Nous connaissons aujourd'hui la plus grande croissance européenne de notre secteur et nous offrons un service unique sur le continent, avec l'ambition de l'étoffer et d'en faire la référence internationale.

Tes missions :

Sous la responsabilité des différents responsables de branches (sourcing, travaux, gestion) vous serez garants de la bonne tenue des opérations au niveau local, dans le respect des procédures établies.

Vos priorités pendant vos premières semaines seront :

- * Chasse immobilière (dans un premier temps seulement) : vous serez le premier chasseur de la région, jusqu'à ce que vous ayez construit votre équipe de chasseurs
- * Recruter des chasseurs immobiliers, pour repérer les meilleures opportunités d'investissement du marché

Puis :

* En accord avec la direction, vous serez en charge du budget et de l'atteinte des objectifs chiffrés sur votre région,

- * Vous animerez la performance opérationnelle et serez garant de la mise en place opérationnelle permettant de soutenir la croissance importante au regard de nos objectifs,
- * Vous assurerez le suivi et l'analyse hebdomadaire des KPI's,
- * Vous ferez monter en compétence les talents et ressources travaillant sur la région en identifiant les besoins de formation et proposer les actions de formations, de professionnalisation des équipes,
- * Vous faciliterez la bonne diffusion des informations auprès des équipes, stimulerez la communication auprès des autres équipes,
- * Vous assurerez la notoriété de Masteos au niveau local et proposerez des initiatives locales de déploiement.

Ton profil :

- * Vous avez eu une première expérience professionnelle ou personnelle dans l'immobilier locatif,
- * Vous avez une expérience confirmée en management, idéalement au sein d'un réseau de franchisés,
- * Vous avez su démontrer de fortes aptitudes en termes d'animation et de communication,
- * Vous êtes capable de mobiliser les équipes pour qu'elles avancent ensemble,

- * Vous aimez les relations humaines et savez amener les équipes à exprimer tout leur potentiel,
- * Vous savez gérer les situations imprévues et vous vous épanouissez dans un environnement dynamique,
- * Les chiffres ne vous font pas peur, vous avez le sens du résultat et de l'analyse,
- * Vous savez manier les nouvelles technologies.

Ton salaire :

- * Fixe + variable
- * A définir selon profil et expériences

Tes avantages :

- * Transports en commun pris en charge à 100 %,
- * Mutuelle pris en charge à 100 %,
- * Tickets restaurant Swile,
- * BSPCE,
- * Responsabilités, autonomie et hypercroissance,
- * Création de votre patrimoine immobilier facilitée.

[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 ParuVendu : Immobilier - Voiture occasion - Moto - Mon Debarras - Location vacances - Animaux - Affaires de pros - Services

CarriereOnline appartient au réseau ParuVendu



9

Responsable du Développement Grand Est F/H - Commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7894639

Descriptif du poste:

Sous la responsabilité du Directeur Régional, vous développez les différentes enseignes du Groupe sur le Grand Est par le ralliement, la création ou l'acquisition, et renforcez le parc existant (extension, transfert-agrandissement, restructuration).

Vos responsabilités sont les suivantes :

- Mettre en œuvre la stratégie de développement des enseignes
- Etablir le montage des dossiers d'investissement et être garant de la conformité des réalisations
- Assurer une veille concurrentielle sur le marché
- Assurer les échanges dans le cadre de démarches prospectives pour des opérations d'expansion
- Assurer le déploiement des plans d'action de prospection sur son périmètre
- Etablir le montage des dossiers d'investissement
- Intervenir sur les différentes étapes des dossiers d'expansion et/ou de cessions

Profil recherché:

Vous avez 3 ans d'expérience minimum dans une fonction similaire, vous combinez compétences juridiques liées à l'urbanisme et à l'immobilier et capacités commerciales à développer un portefeuille d'affaires.

Vous êtes doté(e) de qualités relationnelles fortes et d'un sens de la négociation développé, vous faites preuve de ténacité, de rigueur, de curiosité et d'autonomie afin de finaliser les dossiers que vous menez.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : 45 - 50 k€ brut annuel

Salaire incertain

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 3 An(s) 

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Activités des agences de placement de main-d'œuvre

Entreprise

MONCEAU CARRIERES - FRANCOIS SANCHEZ CONSULTANTS

↳ Notre client est l'un des leaders dans le secteur de la Distribution alimentaire en France. Dans le cadre de son plan de croissance, il recrute un(e) : Responsable du Développement (H/F).

9

< RECHERCHER UNE OFFRE

Responsable du Développement Grand Est F/H

Ref. Apec : 167444680W / Ref. Société : 100CLX09

MONCEAU CARRIERES - FRANCOIS SANCHEZ CONSULTANTS 1 CDI Nancy - 54



Publiée le 12/01/2022

Actualisée le 12/01/2022

POSTULER



Salaire

45 - 50 k€ brut annuel

Prise de poste

Dès que possible

Expérience

Minimum 3 ans

Métier

Développeur foncier

Statut du poste

Cadre du secteur privé

Zone de déplacement

Régionale

Secteur d'activité du poste

HYPERMARCHÉS

Télétravail

Total possible

[Signaler cette offre](#)

Descriptif du poste

Sous la responsabilité du Directeur Régional, vous développez les différentes enseignes du Groupe sur le Grand Est par le ralliement, la création ou l'acquisition, et renforcez le parc existant (extension, transfert-agrandissement, restructuration).

Vos responsabilités sont les suivantes :

- Mettre en œuvre la stratégie de développement des enseignes
- Etablir le montage des dossiers d'investissement et être garant de la conformité des réalisations
- Assurer une veille concurrentielle sur le marché
- Assurer les échanges dans le cadre de démarches prospectives pour des opérations d'expansion
- Assurer le déploiement des plans d'action de prospection sur son périmètre
- Etablir le montage des dossiers d'investissement
- Intervenir sur les différentes étapes des dossiers d'expansion et/ou de cessions

Profil recherché

Vous avez 3 ans d'expérience minimum dans une fonction similaire, vous combinez compétences juridiques liées à l'urbanisme et à l'immobilier et capacités commerciales à développer un portefeuille d'affaires.

Vous êtes doté(e) de qualités relationnelles fortes et d'un sens de la négociation développé, vous faites preuve de ténacité, de rigueur, de curiosité et d'autonomie afin de finaliser les dossiers que vous menez.

Entreprise

Notre client est l'un des leaders dans le secteur de la Distribution alimentaire en France. Dans le cadre de son plan de croissance, il recrute un(e) : Responsable du Développement (H/F).

[Autres offres de l'entreprise](#)

QUESTION D'UN CANDIDAT

Bonjour à tous, savez-vous comment faire pour obtenir...
de son plan de croissance, il
Répondez-lui ici

10

Responsable du développement commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7826221

POSTE : Business Developer - Dpt 54 - 55 - 57 H/F

DESCRIPTION : Acteur majeur sur le marché B to B de la sécurité et numéro 1 français de la vidéosurveillance, ANAVEO est spécialisé depuis près de 20 ans dans la conception, l'intégration, l'installation et la maintenance de solutions intelligentes de sécurité électronique, quel que soit le secteur d'activité : retail, entreprises, transport et logistique.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Précurseurs sur un marché en forte croissance, reconnus par les professionnels du secteur pour notre qualité de service, notre expertise et nos talents d'innovation, nous proposons une offre globale réunissant la vidéosurveillance, la détection d'intrusion, le contrôle d'accès, la détection incendie et la vidéosurveillance.

Riches de 400 collaborateurs rassemblés autour des valeurs du groupe : innovation, professionnalisme, esprit d'équipe, ambition, nous avons doublé notre CA en 5 ans pour atteindre aujourd'hui 90 millions d'Euros. Nous recherchons de nouveaux talents pour poursuivre notre développement.

Cette offre est réservée aux commerciaux débutants particulièrement talentueux.

Afin d'acquérir les connaissances et savoir-faire indispensables à votre réussite, vous bénéficiez dès votre arrivée d'une formation complète à nos savoir-faire techniques et commerciaux au sein de notre Ecole de vente.

Accompagné par votre manager vous évoluerez ensuite sur votre secteur :

- Proposer des solutions de sécurité électronique personnalisées pour chaque client (Gérant de magasins de proximité, dirigeants de PME).
- Commercialiser et négocier au mieux ces offres de services.
- Conquérir de nouveaux clients par une prospection efficace et intelligente.
- Construire, suivre et fidéliser votre portefeuille de clients professionnels.
- Animer votre réseau et rester attentif à toutes nouvelles opportunités commerciales.

PROFIL : Vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie dans le domaine de la vente de solutions et vous aimez les environnements technologiques innovants.

Quelle que soit votre expérience que vous soyez issu d'un BTS, IUT, ou d'une Ecole de commerce c'est votre personnalité qui fera la différence.

Ne manquez pas cette belle opportunité de carrière, rejoignez l'équipe ANAVEO !

4 niveaux d'expérience différents

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités liées aux systèmes de sécurité



Anaveo

Business Developer - Dpt 54 - 55 - 57 H/F

Nancy - 54

CDI - Poste ouvert au télétravail

40 000 - 60 000 EUR par an

Je postule



ANAVEO mise sur les femmes et les hommes de talents.

Voir toutes les recherches 

10



Anaveo recherche...

Acteur majeur sur le marché B to B de la sécurité et numéro 1 français de la vidéosurveillance, ANAVEO est spécialisé depuis près de 20 ans dans la conception, l'intégration, l'installation et la maintenance de solutions intelligentes de sécurité électronique, quel que soit le secteur d'activité : retail, entreprises, transport et logistique.

11

Responsable du développement commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7825670

POSTE : Responsable Développement Produit H/F

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.

Nous recherchons pour le compte de notre client, entreprise spécialisée dans les produits de luxe, un

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT DE PRODUIT H/F.

Rattaché(e) au site de Nancy, vous initiez, suivez et encadrez l'exécution des projets de l'équipe de production en collaboration directe avec la création et gérez également la recherche des accessoires produit. A ce titre, vous êtes la clé de voûte entre les différents services et ateliers que vous organisez et animez.

Votre rôle au sein de l'entreprise est réparti en 6 missions : le développement de nouveaux produits (en collaboration avec la création et le marketing, étude de faisabilité, définition de packaging, définition des prix de revient, conditionnement), la supervision de l'équipe de production (répartition des projets, suivi technique, rétroplanning et développement de fiches produits), la gestion de projets entre les équipes commerciales - marketing - production, mais aussi la recherche (accessoires, élaboration de cahier des charges, relation avec les services approvisionnement et supply chain, la préparation de réunions et l'animation de réunions techniques et l'accompagnement sur des événements.

Ce poste est à pourvoir en CDI - dans le cadre d'un futur départ en retraite - sur Nancy. La rémunération sur 12 mois est à négocier en fonction de votre profil.

PROFIL : De formation Bac +5 type COMMERCE, vous justifiez d'une expérience de 5 années sur un poste similaire avec une expérience significative dans l'industrie.

Vous êtes reconnu pour votre sens de l'organisation, votre curiosité, votre polyvalence, vos capacités à prioriser vos missions.

Vous avez de bonnes connaissances du secteur industriel.

Vous serez formé(e) par le responsable dont le départ en retraite est prévue dans 1 an.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée (1)



Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Activités des agences de travail temporaire

Voir toutes les recherches ▾



JOB



Expectra

Responsable Développement Produit H/F

Nancy - 54

CDI

[Je postule](#)



Expectra



un spécialisé et du recrutement en CDI de

Commercial & Marketing vous proposent des

📍 Sièges : Saint Denis - 93 (siège)

🕒 Recrutement - Placement - Conseils RH

notre client, entreprise spécialisée dans les
EVELOPPEMENT DE PRODUIT H/F.

riez, suivez et encadrez l'exécution des

collaboration directe avec la création et gérez

es produit. A ce titre, vous êtes la clé de

[Voir toutes les offres de l'entreprise](#)

galement la recherche des accessoires

voûte entre les différents services et ateliers que vous organisés et animés.

Votre rôle au sein de l'entreprise est réparti en 6 missions : le développement de nouveaux produits (en collaboration avec la création et le marketing, étude de faisabilité, définition de packaging, définition des prix de revient, conditionnement), la supervision de l'équipe de production (répartition des projets, suivi technique, rétroplanning et développement de fiches produits), la gestion de projets entre les équipes commerciales - marketing - production, mais aussi la recherche (accessoires, élaboration de cahier des charges, relation avec les services approvisionnement et supply chain, la préparation de réunions et l'animation de réunions techniques et l'accompagnement sur des événements.

Ce poste est à pouvoir en CDI - dans le cadre d'un futur départ en retraite - sur Nancy. La rémunération sur 12 mois est à négocier en fonction de votre profil.

Vous êtes ...

De formation Bac +5 type COMMERCE, vous justifiez d'une expérience de 5 années sur un poste similaire avec un expérience significative dans l'industrie.

Vous êtes reconnu pour votre sens de l'organisation, votre curiosité, votre polyvalence, vos capacités à prioriser vos missions.

Vous avez de bonnes connaissances du secteur industriel

En résumé...



Nancy - 54

CDI

Industrie Manufacturière

Bac +5

Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 14/01/2022 . Réf : 307-O85-R000179_01R

Intéressé·e ? Postulez dès maintenant

Prénom

Nom

Adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo

Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

+ Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

12

Chef de produit (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7800565

Description du poste :

Rattaché(e) au site de Nancy, vous initiez, suivez et encadrez l'exécution des projets de l'équipe de production en collaboration directe avec la création et gérez également la recherche des accessoires produit. A ce titre, vous êtes la clé de voûte entre les différents services et ateliers que vous organisez et animez.

Votre rôle au sein de l'entreprise est réparti en 6 missions : le développement de nouveaux produits (en collaboration avec la création et le marketing, étude de faisabilité, définition de packaging, définition des prix de revient, conditionnement), la supervision de l'équipe de production (répartition des projets, suivi technique, rétroplanning et développement de fiches produits), la gestion de projets entre les équipes commerciales - marketing - production, mais aussi la recherche (accessoires, élaboration de cahier des charges, relation avec les services approvisionnement et supply chain, la préparation de réunions et l'animation de réunions techniques et l'accompagnement sur des événements.

Ce poste est à pourvoir en CDI - dans le cadre d'un futur départ en retraite - sur Nancy. La rémunération sur 12 mois est à négocier en fonction de votre profil.

Description du profil :

De formation Bac+5 type COMMERCE, vous justifiez d'une expérience de 5 années sur un poste similaire avec une expérience significative dans l'industrie.

Vous êtes reconnu pour votre sens de l'organisation, votre curiosité, votre polyvalence, vos capacités à prioriser vos missions.

Vous avez de bonnes connaissances du secteur industriel.

Vous serez formé(e) par le responsable dont le départ en retraite est prévue dans 1 an.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : Annuel de 40000,00 Euros

Salaire inclus

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 3 An(s) 

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. Nous recherchons pour le compte de notre client, entreprise spécialisée dans les produits de luxe, un RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT F/H.

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT PRODUIT (F/H)

Publiée il y a 4 jours

12

expectra

Critères de l'offre

Métiers :

Chef de produits (H/F) + 1 [métier](#)

Expérience min :

3 à 20 ans

Diplômes :

Diplôme de grande école d'ingénieur + 2 [diplômes](#)

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI > 40 000 € brut/an **Temps Plein** **Déplacements réguliers exigés**

L'entreprise : Expectra

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. Nous recherchons pour le compte de notre client, entreprise spécialisée dans les produits de luxe, un RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT F/H.

[Voir toutes les offres d'Expectra](#)

Description du poste

Rattaché(e) au site de Nancy, vous initiez, suivez et encadrez l'exécution des projets de l'équipe de production en collaboration directe avec la création et gérez également la recherche des accessoires produit. A ce titre, vous êtes la clé de voûte entre les différents services et ateliers que vous organisez et animez.

Votre rôle au sein de l'entreprise est réparti en 6 missions : le développement de nouveaux produits (en collaboration avec la création et le marketing, étude de faisabilité, définition de packaging, définition des prix de revient, conditionnement), la supervision de l'équipe de production (répartition des projets, suivi technique, rétroplanning et développement de fiches produits), la gestion de projets entre les équipes commerciales - marketing - production, mais aussi la recherche (accessoires, élaboration de cahier des charges, relation avec les services approvisionnement et supply chain, la préparation de réunions et l'animation de réunions techniques et l'accompagnement sur des événements.

Ce poste est à pourvoir en CDI - dans le cadre d'un futur départ en retraite - sur Nancy. La rémunération sur 12 mois est à négocier en fonction de votre profil.

Date de début : 30/04/2022

Description du profil

De formation Bac+5 type COMMERCE, vous justifiez d'une expérience de 5 années sur un poste similaire avec une expérience significative dans l'industrie.

Vous êtes reconnu pour votre sens de l'organisation, votre curiosité, votre polyvalence, vos capacités à prioriser vos missions.

Vous avez de bonnes connaissances du secteur industriel.

Vous serez formé(e) par le responsable dont le départ en retraite est prévue dans 1 an.

Référence : 307-O85-R000179_01R

13

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCHISÉ (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 18 janvier 2022 - offre n° 7925274

Recherche: DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCHISÉ (H/F)

Le Challenge

Sélectionnez les meilleures entreprises de France en rencontrant les dirigeants d'entreprise de votre département, analysez leurs besoins, échangez, et accompagnez-les dans leur développement à travers l'expertise de Plus que PRO.

La Mission

Si vous souhaitez rejoindre une aventure à dimension humaine tout en devenant votre propre patron, voici votre feuille de route :

Organiser et développer intégralement votre activité en qualité d'indépendant ;

Assurer l'identification, la fidélisation, le suivi et l'évolution de votre clientèle en vous appuyant sur la gamme de service Plus que PRO ;

Définir votre stratégie commerciale avec l'accompagnement de notre réseau ;

Déployer des actions de marketing, de communication locales et entreprendre des actions de prospection active dans le but de développer clientèle ;

Être un véritable ambassadeur de la marque Plus que PRO en étant connu et reconnu comme un interlocuteur pri...



Profession libérale
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

13

Directeur commercial franchisé (h/f) Indépendant / Freelance

Manager commercial

Nancy

Emploi



Contrat...



Rechercher

Logo entreprise

Directeur commercial franchisé (h/f)

PLUSQUEPRO vous propose une offre de **Plus Que PRO**

Nancy (54)

 Publiée le 17/01/2022

Indépendant / Freelance

Référence: **40335647**



13

Directeur commercial franchisé (h/f) Indépendant / Freelance

Emploi ▼

Contrat... ▼

Rechercher

Définir votre stratégie commerciale avec l'accompagnement de notre réseau ;

Déployer des actions de marketing, de communication locales et entreprendre des actions de prospection active dans le but de développer clientèle ;

Être un véritable ambassadeur de la marque Plus que PRO en étant connu et reconnu comme un interlocuteur privilégié auprès de votre tissu local.

Le Profil

Dans le cadre de notre stratégie de développement, nous recherchons des talents animés par l'esprit entrepreneurial afin de lancer leur propre activité avec le soutien et la force de notre franchise. Offre en indépendant sous licence de marque.

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Manager commercial - Nancy

Créer