

Offres étudiées par

Ville / périmètre

Domaine

13

Date

Offres diffusées depuis

Nancy

Commerce

17/01/22

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)	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
32	78204	X															
33	78191427	X															
34	7818530	X															
35	7807325	X															
36	7795291	X															
37	7794316	X															
38	7770536	X															
39	775567	X															
40	770216	X															
41																	
42	775908																
43	7751610																
44	774983																
45		126CNF	X														
46		126CLK	X														

EXP

X

X

44834

Offres étudiées par

Ville / périmètre

Domaine

Date

Offres diffusées depuis

14

Nancy

Commerce

17/01/22

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)	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, quadrupl on...	Vente de commerce
47		26KHJX				XXXX											X
48	7694015	X											X				
49	7691349	X										X					
50	78261478	X															X
51	7844438	X											X				
52	7837364	X											X			X	
53	7826468	X										X					X
54	7799277	X	X														
55	7792466	X												X			
56	7781500	X															
57	7756966	X										X					X
58	7752662	X												XXXX			XXXX
59	7748223	X															
60		26KHJZ															
61	7745620											X					

EXD

15

Offres étudiées par

Ville / périmètre

Domaine

Date

Offres diffusées depuis

Nancy

Commerce

17/01/22

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, quadrupl on...	Vente de commerce
62	77241406	X	X													
63	7695098	X						XXXX								
64	7685248	X														
65	7835550	X														
66	7815551	X				XXXX										X
67	7804177	X					XXXX								X	
68	7775388	X					XXXX									X
69	7766707	X													X	X
70	76196X	X														
71	7699407	X														
72																
73																
74																
75																
76																

Podda →

EXP

X
X

Commercial/Commerciale auprès d'une clientèle d'entrepris (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7822071

POSTE : Commercial BtoB - Nancy H/F

DESCRIPTION : PurOdor-Marosam propose à ses clients professionnels une large palette de solutions innovantes et de produits spécifiques dans les domaines de l'hygiène, désinfection, a propreté, maintenance et de l'entretien.



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Purodor-Marosam est une société française engagée depuis plus de 15 ans en RSE (responsabilité sociétale). Cette démarche volontaire a pour objectif de construire une croissance durable favorisant un impact positif sur la société et la planète. Elle met également au cœur de sa stratégie le parcours de nos collaborateurs vers l'épanouissement professionnel.

Purodor-Marosam commercialise des produits de maintenance, d'hygiène et d'entretien directement auprès des utilisateurs professionnels tels que les collectivités, le tourisme, l'agroalimentaire, les artisans, l'industrie, le bâtiment... Notre gamme écologique et sécuritaire Atout Vert, qui est en progression constante, compte plus d'une centaine de références et représente 35% de notre chiffre d'affaires.

Nous sommes reconnus pour la qualité de notre offre :

- Notre proximité nous permet d'accompagner efficacement nos clients à travers le conseil, la formation des utilisateurs, la mise à disposition de matériels facilitant l'emploi des produits et le suivi régulier.
- Nos produits sont à la fois efficaces et issus d'innovations technologiques : ils répondent aux problématiques que rencontrent au quotidien nos clients et aux enjeux liés à leur activité.

Nous sommes présents sur toute la France avec plus de 70 commerciaux. Pour continuer notre développement, nous renforçons sans cesse nos équipes. Engagés pour l'emploi des jeunes, nous apportons une attention particulière à leurs candidatures.

Nous recrutons en CDI un commercial BtoB H/F pour le secteur de Nancy

Tes missions en tant que commercial terrain :

- Développer ton portefeuille clients ; tu prospectes dans un secteur proche de chez toi et selon tes aptitudes.
- Conseiller et accompagner tes clients ; tu leur proposes nos solutions pour la maintenance de leurs équipements, des bâtiments, pour la désinfection des locaux, la sécurité des utilisateurs, le respect de l'environnement.
- Démontrer l'efficacité des dernières nouveautés à tes clients afin de leur en mettre plein la vue.
- Former et sensibiliser les utilisateurs ; tu aides tes clients à bien utiliser les produits.
- Bien-sûr, faire remonter tes idées et nous aider à étoffer nos gammes.

PROFIL : Ton profil :

- Tu es issu d'un cursus commercial Bac +3/+5) management ou entrepreneurial avec des compétences de vente et de négociation.
- Tu es ambitieux, déterminé, avec l'envie d'aller toujours plus loin.
- Tu es altruiste, enthousiaste, avec un bon relationnel.
- Tu es débutant ou expérimenté.

Alors n'hésite pas, envoie-nous ton CV !

Dans le cadre de notre politique diversité, nous étudions, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté (0)

32

*Tutoirement
et quel salaire*

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Intermédiaires spécialisés dans le commerce d'autres produits spécifiques

32

PurOdor-Marosam

Commercial Btob - Nancy H/F

Meurthe-et-Mosellé - Nancy - 54

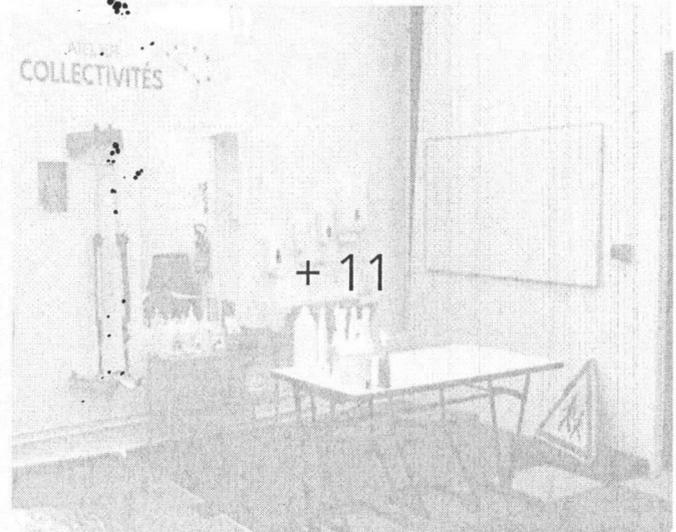
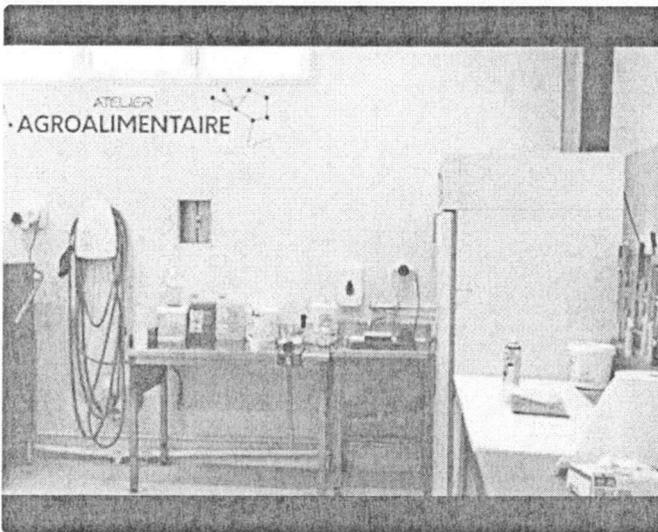
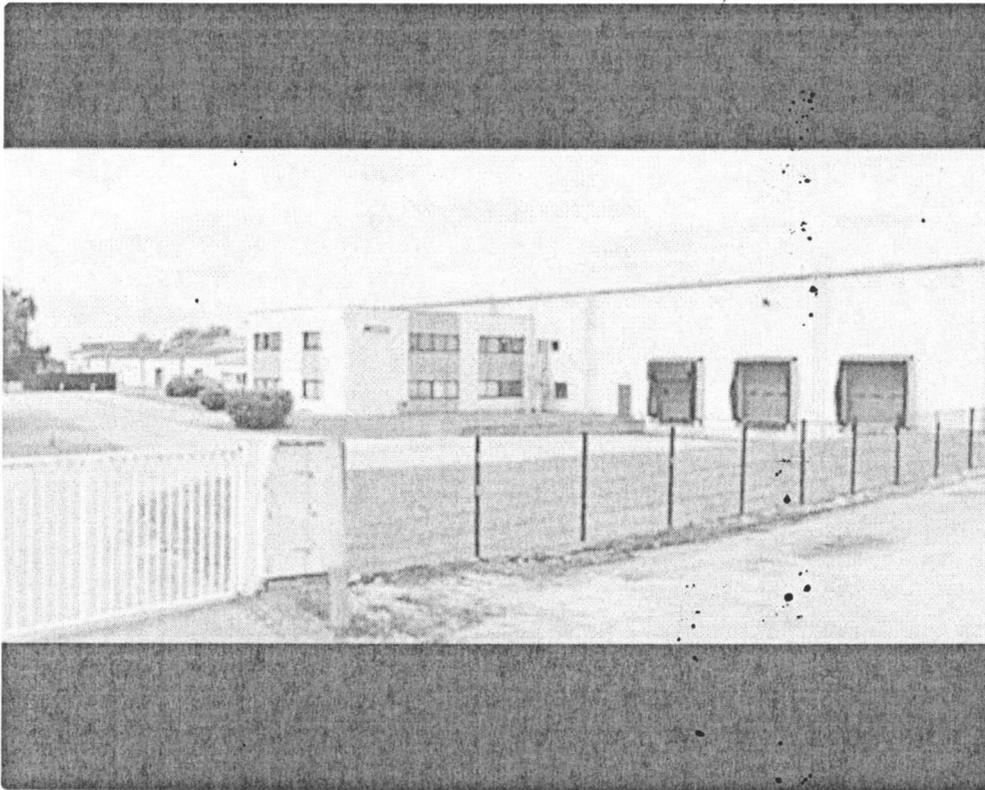
CDI - Poste ouvert au télétravail

Je postule

Voir toutes les recherches

PurOdor MAROSAM

32



PurOdor-Marosam recherche...

32

PurOdor-Marosam propose à ses clients professionnels une large palette de solutions innovantes et de produits spécifiques dans les domaines de l'hygiène, désinfection, a propreté, maintenance et de l'entretien.

Purodor-Marosam est une société française engagée depuis plus de 15 ans en RSE (responsabilité sociétale). Cette démarche volontaire a pour objectif de construire une croissance durable favorisant un impact positif sur la société et la planète. Elle met également au coeur de sa stratégie le parcours de nos collaborateurs vers l'épanouissement professionnel.

Purodor-Marosam commercialise des produits de maintenance, d'hygiène et d'entretien directement auprès des utilisateurs professionnels tels que les collectivités, le tourisme, l'agroalimentaire, les artisans, l'industrie, le bâtiment... Notre gamme écologique et sécuritaire Atout Vert, qui est en progression constante, compte plus d'une centaine de références et représente 35% de notre chiffre d'affaires.

Nous sommes reconnus pour la qualité de notre offre :

- Notre proximité nous permet d'accompagner efficacement nos clients à travers le conseil, la formation des utilisateurs, la mise à disposition de matériels facilitant l'emploi des produits et le suivi régulier.
- Nos produits sont à la fois efficaces et issus d'innovations technologiques : ils répondent aux problématiques que rencontrent au quotidien nos clients et aux enjeux liés à leur activité.

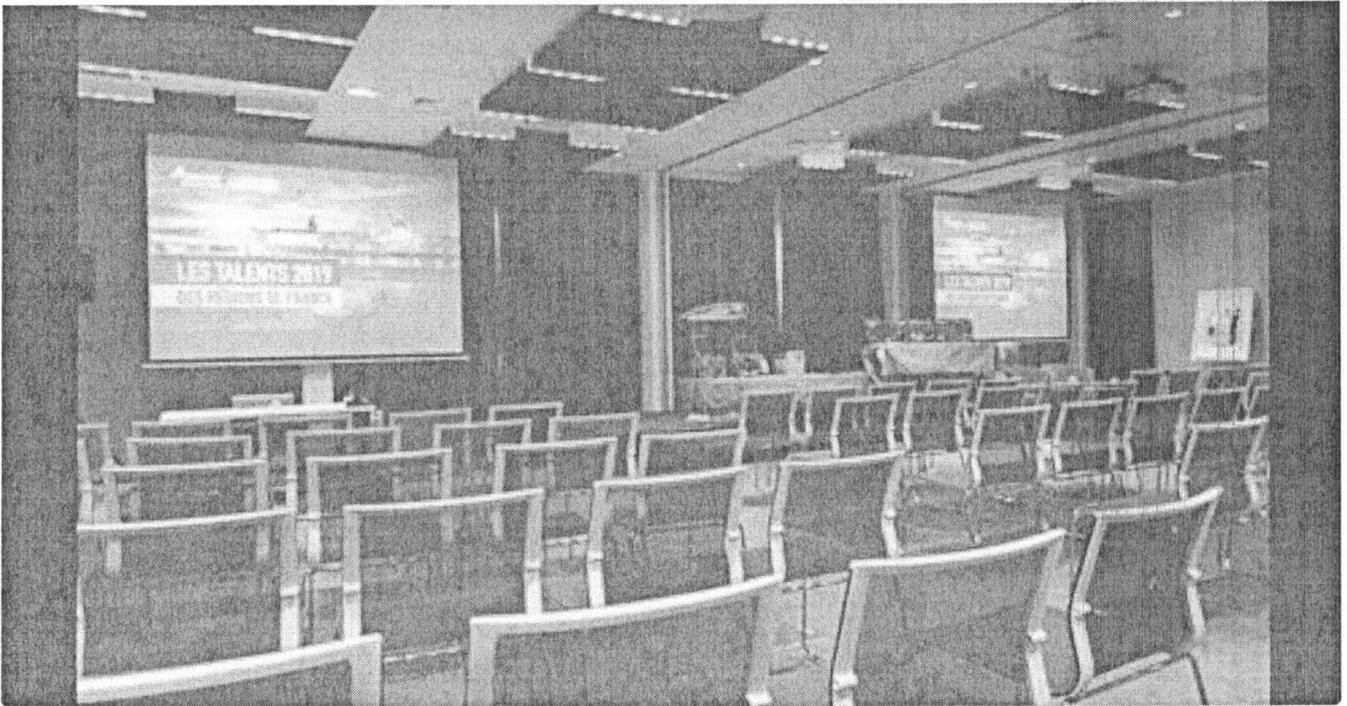
Nous sommes présents sur toute la France avec plus de 70 commerciaux. Pour continuer notre développement, nous renforçons sans cesse nos équipes. Engagés pour l'emploi des jeunes, nous apportons une attention particulière à leurs candidatures.

Nous recrutons en CDI un commercial Btob H/F pour le secteur de Nancy

32

Tes missions en tant que commercial terrain :

- Développer ton portefeuille clients ; tu prospectes dans un secteur proche de chez toi et selon tes appétences.
- Conseiller et accompagner tes clients ; tu leur proposes nos solutions pour la maintenance de leurs équipements, des bâtiments, pour la désinfection des locaux, la sécurité des utilisateurs, le respect de l'environnement.
- Démontrer l'efficacité des dernières nouveautés à tes clients afin de leur en mettre plein la vue.
- Former et sensibiliser les utilisateurs ; tu aides tes clients à bien utiliser les produits.
- Bien-sûr, faire remonter tes idées et nous aider à étoffer nos gammes.



Vous êtes ...

32

Ton profil :

- Tu es issu d'un cursus commercial Bac +3/+5) management ou entrepreneurial avec des compétences de vente et de négociation.
- Tu es ambitieux, déterminé, avec l'envie d'aller toujours plus loin.
- Tu es altruiste, enthousiaste, avec un bon relationnel.
- Tu es débutant ou expérimenté.



Alors n'hésite pas, envoie-nous ton CV !

Dans le cadre de notre politique diversité, nous étudions, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

PurOdor-Marosam

Ce poste est basé à Nancy



En résumé...

Meurthe-et-Moselle - Nancy - 54

CDI - Poste ouvert au télétravail

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

32

Commercial / Commerciale en services auprès des entreprises (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7819492

Notre métier, c'est l'emploi. Des milliers d'offres d'emploi, 17 pays, 750 agences d'emploi, plus de 4 000 collaborateurs. Le Groupe Synergie, 1er groupe français en gestion des Ressources Humaines, vous accompagne dans l'évolution de votre carrière : recrutement CDD-CDI, mission intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous marquons notre différence par notre engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux candidats et intérimaires qui nous font confiance.

Synergie recrute pour Synergie Devenir Chargé.e de clientèle BTP chez Synergie Une fonction épanouissante !

Représentant(e) incontournable de notre Groupe auprès des prospects et clients de votre périmètre géographique, vous prenez à coeur de gérer et développer vos relations dans le but d'accroître les performances en matière de vente et de rentabilité.

En prenant toujours soin de respecter la législation et la politique Qualité/Sécurité de Synergie, vous savez mener une analyse précise de votre marché et de son environnement pour définir puis conduire un plan d'action commercial ambitieux et pertinent.

Autonome et responsable, vous organisez votre prospection, menez les entretiens commerciaux et les actions de négociation avec les entreprises en vous en assurant de leur solvabilité au quotidien.

La satisfaction de vos clients est au coeur de votre métier, vous réalisez donc régulièrement des reportings de vos actions à l'aide des outils commerciaux dédiés.

Votre profil pour devenir Chargé.e de clientèle BTP

Pour répondre aux obligations liées à ce métier de « conquête », vous disposez d'une formation Bac +2 ou équivalent en Commerce associée à une expérience commerciale de « terrain » réussie dans le domaine de la vente de services aux entreprises. Point indispensable : parfaite maîtrise du tissu économique local et des entreprises du BTP !

En rejoignant le Groupe Synergie, vous bénéficiez de plusieurs avantages : un variable attractif, un véhicule de service, un PEE, une participation aux bénéfices, un régime de prévoyance et santé, des chèques restaurant, les avantages du CSE et des perspectives d'évolutions.

Dans le cadre de sa politique diversité, Synergie étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : Annuel de 25000,00 Euros à 35000,00 Euros
TR, voiture de service

33

Profil souhaité

Expérience

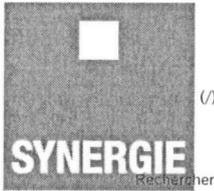
Expérience exigée de 1 An(s) 

Informations complémentaires

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

Entreprise

Synergie recrute pour Synergie



Rechercher un emploi (/trouver-un-emploi) > Commercial B2B F/H

Créer votre alerte mail (/mon-espace) [\(http://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&](http://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&) <https://wa.me> **POSTULER** (mailto:subject=Commercial B2B F/H&body=Check out this site https://www.synergie.fr/trouver-un-emploi/commercial-b2b-f-h-nancy-54100/offre-276-331)

une-agence) /inscription-en-ligne) url=https://www.synergie.fr/trouver-un-emploi/commercial-b2b-f-h-nancy-54100/offre-276-331&title=Commercial B2B F/H&source=https://www.synergie.fr/trouver-un-emploi/commercial-b2b-f-h-nancy-54100/offre-276-331 /?text=https://www.synergie.fr/trouver-un-emploi/commercial-b2b-f-h-nancy-54100/offre-276-331

Je me connecte (/candidat/ajax/form/connect-to-apply?offer_nid=2099024&utm_source=POLE_EMPLOI)

Commercial B2B F/H, Nancy (54100)

Réf : OFFRE - 276 331



COMMERCIAL

33

Types de contrat : CDI
Salaire : Salaire non renseigné
Secteur d'activité client : Services aux entreprises
Lieu de mission : Nancy (54100)
Niveau d'études : Bac + 2
Début de mission : 14/02/2022

DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES
 Recrutement interne
 11, Avenue du Colonel Bonnet
 75016 Paris

NOUS CONTACTER (/CONTACT/DRH-RECRUTEMENT-INTERNE-?UTM_MEDIUM=JOBBOARDS&UTM_SOURCE=POLE_EMPLOI)

Description société

Notre métier, c'est l'emploi. Des milliers d'offres d'emploi, 17 pays, 750 agences d'emploi, plus de 4 000 collaborateurs. Le Groupe Synergie, 1er groupe français en gestion des Ressources Humaines, vous accompagne dans l'évolution de votre carrière professionnelle : recrutement CDD-CDI, mission intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous marquons notre différence par notre sens de l'engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux clients, candidats et intérimaires qui nous font confiance.

A propos de notre client

Synergie recrute pour Synergie

Description du poste & profil recherché

Devenir Chargé.e de clientèle BTP chez Synergie ? Une fonction épanouissante !

Représentant(e) incontournable de notre Groupe auprès des prospects et clients de votre périmètre géographique, vous prenez à cœur de gérer et développer vos relations dans le but d'accroître les performances en matière de vente et de rentabilité.

En prenant toujours soin de respecter la législation et la politique Qualité/Sécurité de Synergie, vous savez mener une analyse précise de votre marché et de son environnement pour définir puis conduire un plan d'action commercial ambitieux et pertinent.

Autonome et responsable, vous organisez votre prospection, menez les entretiens commerciaux et les actions de négociation avec les entreprises en vous en assurant de leur solvabilité au quotidien.

La satisfaction de vos clients est au cœur de votre métier, vous réalisez donc régulièrement des reportings de vos actions à l'aide des outils commerciaux dédiés.

Détail des compétences requises

Votre profil pour devenir Chargé.e de clientèle BTP ?

Pour répondre aux obligations liées à ce métier de « conquête », vous disposez d'une formation Bac +2 ou équivalent en Commerce associée à une expérience commerciale de « terrain » réussie dans le domaine de la vente de services aux entreprises. Point indispensable : parfaite maîtrise du tissu économique local et des entreprises du BTP !

(/trouver-une-agence) En rejoignant le Groupe Synergie, vous bénéficiez de plusieurs avantages : un véhicule attractif, un véhicule de service, un PEE, une participation à bénéfices, un régime de prévoyance et santé, des chèques restaurant, les avantages du CSE et des perspectives d'évolutions. Dans le cadre de sa politique diversité, Synergie étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.



Dans le cadre de sa politique diversité, Synergie étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.



Synergie a obtenu le label AFNOR pour sa politique et ses pratiques innovantes en faveur de l'égalité professionnelle Femmes / Hommes.



RETOUR (/TROUVER-UN-EMPLOI)

POSTULER

- contact-general, facebook, linkedin, tiktok, instagram, twitter, youtube

- Mentions légales, Protection des Données, Lanceur d'alertes, Fraudes & Hameçonnages, Préférences des cookies

NOS OFFRES D'EMPLOI (/)

- Toutes les offres d'emploi Intérim - CDD - CDI (/trouver-un-emploi)
Offres d'emploi à Paris (/trouver-un-emploi/ville/paris)
Offres d'emploi à Lyon (/trouver-un-emploi/ville/lyon)
Offres d'emploi à Marseille (/trouver-un-emploi/ville/marseille)
Offres d'emploi à Nantes (/trouver-un-emploi/ville/nantes)
Offres d'emploi à Bordeaux (/trouver-un-emploi/ville/bordeaux)
Offres d'emploi à Toulouse (/trouver-un-emploi/ville/toulouse)
Offres d'emploi à Lille (/trouver-un-emploi/ville/lille)
Offres d'emploi à Montpellier (/trouver-un-emploi/ville/montpellier)
Offres d'emploi à Rennes (/trouver-un-emploi/ville/rennes)

NOS AGENCES D'EMPLOI (/)

- Nos agences d'emploi BTP (/trouver-une-agence/expertise/batiments-et-travaux-publics)
Nos agences d'emploi Aéronautique (/trouver-une-agence/expertise/industrie-aeronautique)
Nos agences d'emploi Nucléaire (/trouver-une-agence/expertise/nucleaire)
Nos agences d'emploi Transport & Logistique (/trouver-une-agence/expertise/logistique-transport)
Nos agences d'emploi Tertiaire (/trouver-une-agence/expertise/tertiaire)
Nos agences d'emploi Cadres (/trouver-une-agence/expertise/cadres)

OPENCENTER SYNERGIE (/)

- Opencenter à Paris (/trouver-une-agence/opencenter-paris)
Opencenter à Lyon (/trouver-une-agence/opencenter-lyon)
Opencenter à Nantes (/trouver-une-agence/opencenter-nantes)

LE GROUPE SYNERGIE (/)

- En savoir + sur notre Groupe (https://www.synergie.com/fr)
Les Chiffres clés (https://www.synergie.com/fr/le-groupe/chiffres-cles)
Notre Culture, nos Valeurs (https://www.synergie.com/fr/le-groupe/valeurs)
Recrutez votre personnel avec Synergie (/entreprises/recruter-votre-personnel-avec-synergie)

FORMATION PROFESSIONNELLE (/)

Commercial/Commerciale auprès d'une clientèle d'entrepris (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7818530

POSTE : Commercial Equipements Industriels 54 - 57 H/F

DESCRIPTION : Eurofeu : une grande aventure depuis près de 50 ans.

Fier d'être un Fabricant français EUROFEU est un leader dans la protection incendie comptant plus de 1000 personnes engagé(e)s.

EUROFEU SERVICES est le réseau d'agences de proximité avec près de 700 collaborateurs, 24 sites en France et un chiffre d'affaires de 70 millions d'Euros. Nous assurons la vente, l'installation et la maintenance de produits auprès d'une clientèle professionnelle couvrant tous les secteurs d'activité (PME/PMI, Collectivités, Grands Comptes) :

- Extincteurs, robinets incendie, éclairage de sécurité, signalisation et plans.
- Systèmes incendie (désenfumage, détection, alarmes, contrôle d'accès...).
- Services (formation incendie, audit de conformité...).

Votre mission

Intégré(e) au sein de notre équipe de Nancy (54), vous êtes notre ambassadeur dans le secteur géographique confié (dpts 57 et 54) avec l'appui de votre manager :

- Dynamique, vous prospectez et fidélisez.
- A l'écoute, vous êtes le conseiller de vos clients sur la réglementation en vigueur.
- Attentif(ve), vous identifiez les besoins autour de nos prestations pour enrichir vos offres commerciales.
- Rigoureux(se), vous assurez le suivi de vos devis pour les convertir en commandes.

Vous souhaitez en découvrir plus ? Nous n'attendons que vous pour le partager !

PROFIL : Vos atouts

Vous avez une expérience significative dans la vente et souhaitez dynamiser votre carrière avec un nouveau challenge ?

Volontaire et impliqué(e) dans vos activités, vous contribuez à la vie de votre équipe.

Vous aimez argumenter et convaincre ?

Cette opportunité est pour vous !

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

*géographie An-
Nancy
Guél Salame*

34

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Commerce de détail d'autres équipements du foyer

Voir toutes les recherches ▾



JOB

Eurofeu

Commercial Equipements Industriels 54 - 57 H/F

Nancy - 54

CDI

Je postule

34



Eurofeu

 Siège : Senonches - 28

 Services / Sécurité

Entreprise créée depuis près de 50 ans.

Le français EUROFEU est un leader dans la protection de 1000 personnes engagé(e)s.

Un vaste réseau d'agences de proximité avec près de 700 agences en France et un chiffre d'affaires de 70 millions d'Euros.

Une expertise dans l'installation et la maintenance de produits auprès d'une clientèle couvrant tous les secteurs d'activité (PME/PMI, collectivités locales) :

- Voir toutes les offres de l'entreprise ▼
- Systèmes incendie (désenfumage, détection, alarmes, contrôle d'accès...).
 - Services (formation incendie, audit de conformité...).

Votre mission

Intégré(e) au sein de notre équipe de Nancy (54), vous êtes notre ambassadeur dans le secteur géographique confié (dpts 57 et 54) avec l'appui de votre manager :

- Dynamique, vous prospectez et fidélisez.
- A l'écoute, vous êtes le conseiller de vos clients sur la réglementation en vigueur.
- Attentif(ve), vous identifiez les besoins autour de nos prestations pour enrichir vos offres commerciales.
- Rigoureux(se), vous assurez le suivi de vos devis pour les convertir en commandes.

Vous souhaitez en découvrir plus ? Nous n'attendons que vous pour le partager !

Vous êtes ...

Vos atouts

Vous avez une expérience significative dans la vente et souhaitez dynamiser votre carrière avec un nouveau challenge ?

Volontaire et impliqué(e) dans vos activités, vous contribuez à la vie de votre équipe.

34

En résumé...

Nancy - 54

CDI

Services aux Entreprises

BEP, CAP

Publiée le 13/01/2022 . Réf : ERFVS 54 NANCY-1174

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

En cliquant sur Continuer, vous acceptez [les CGU](#) et [celles de notre client](#) ainsi que notre [politique de confidentialité](#) et [celle de notre client](#) décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

ATTACHE COMMERCIAL BtoB Fournitures Automobile H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7807325

RESPONSABILITÉS :

Rattaché au Chef des Ventes, votre mission principale est de développer le portefeuille client et assurer le suivi des clients existants sur votre département.

Vous commercialisez nos gammes de produits additifs et lubrifiants premium, ainsi que notre gamme de consommable pour l'atelier.

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous aimez prospecter de nouveaux clients, développer toujours plus votre chiffre d'affaires, dépasser vos objectifs et gagner de nombreux challenges commerciaux ?

La négociation avec les patrons de garage d'enseigne locale et nationale n'a plus de secret pour vous et vous avez satisfaction à trouver l'échange gagnant-gagnant avec votre client?

Vous appréciez être autonome et vous savez organiser votre planning, votre tournée et le suivi commercial de vos clients?

Rejoignez donc cette équipe de commerciaux, vous intégrerez la Xenum Business School et bénéficierez d'une formation aux méthodes et produits et cela sur les 6 premiers mois d'activité.

Les Avantages :

- Véhicule de catégorie évolutive en fonction des résultats
- Fixe + primes + commissions + challenges Cadeaux
- Téléphone Portable
- Tablette CRM
- Carte Carburant
- Mutuelle Groupe

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35 H Horaires normaux

 Salaire : Annuel de 25000,00 Euros à 35000,00 Euros

35

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée



Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié

Entreprise

LE MERCATO DE L'EMPLOI

XENUM FRANCE est un fabricant d'additifs et lubrifiants moteurs. Cette entreprise, dynamique et à l'écoute de son marché, est devenue la marque Premium des professionnels.

Le design et la technologie de ses produits sont des atouts qui lui permettent de se démarquer dans un marché à fort potentiel.

La Rejoindre, c'est contribuer à son fort développement, en représentant avec fierté une marque reconnue internationalement depuis 15 ans.

35



Mercato de l'Emploi

1^{er} réseau national de consultants indépendants en recrutement

ATTACHE
COMMERCIAL
BtoB
Fournitures
Automobile
H/F

Information sur le poste



LE
MERCATO
DE
L'EMPLOI
54000
Nancy,
Grand
Est



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/>)

54000 Nancy, Grand Est CDI

Entreprise

XENUM FRANCE est un fabricant d'additifs et lubrifiants moteurs. Cette entreprise, dynamique et à l'écoute de son marché, est devenue la marque Premium des professionnels.

Le design et la technologie de ses produits sont des atouts qui lui permettent de se démarquer dans un marché à fort potentiel.

La Rejoindre, c'est contribuer à son fort développement, en représentant avec fierté une marque reconnue internationalement depuis 15 ans.

Mission

Rattaché au Chef des Ventas, votre mission principale est de développer le portefeuille client et assurer le suivi des clients existants sur votre département .

Vous commercialisez nos gammes de produits additifs et lubrifiants premium, ainsi que notre gamme de consommable pour l'atelier.

Profil

Vous aimez prospecter de nouveaux clients, développer toujours plus votre chiffre d'affaires, dépasser vos objectifs et gagner de nombreux challenges commerciaux ?

La négociation avec les patrons de garage d'enseigne locale et nationale n'a plus de secret pour vous et vous avez satisfaction à trouver l'échange gagnant-gagnant avec votre client?

Vous appréciez être autonome et vous savez organiser votre planning, votre tournée et le suivi commercial de vos clients?

Rejoignez donc cette équipe de commerciaux, vous intégrerez la Xenum Business School et bénéficierez d'une formation aux méthodes et produits et cela sur les 6 premiers mois d'activité.

Les Avantages :

- Véhicule de catégorie évolutive en fonction des résultats
- Fixe + primes + commissions + challenges Cadeaux
- Téléphone Portable
- Tablette CRM
- Carte Carburant
- Mutuelle Groupe

35

Prénom *

Directeur / Directrice de magasin de détail (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7795291

Description du poste :

TES MISSIONS : En véritable leader, tu pilotes plusieurs magasins (rien que ça !). Tes objectifs sont multiples et de la plus haute importance :

- Rendre ton magasin toujours plus performant : développement du CA, réduction des coûts, analyse des indicateurs commerciaux ou « KPI » (IV, PM, TT ...), reporting de l'activité, etc.
- Avoir un oeil partout sur la concurrence : marché, positionnement, magasins environnants, projets, etc.
- Animer tes formidables équipes : ouvertures/fermetures du magasin, lancement de la journée, répartition du travail, réunions d'équipe, vente, respect des procédures, traitement des litiges clients, etc.
- Faire ressortir le RH qui vit en toi : gestion de la masse salariale, recrutement, intégration, formation, entretiens annuels d'évaluation, plannings, respect des règles et affichages légaux, etc.
- Assurer que ton magasin soit propre comme un sou neuf : merchandising, rangement, nettoyage ... Rien ne sera épargné !
- Assurer que ton magasin fonctionne comme sur des roulettes : gestion des stocks, maitrisés des pertes, gestion du cahier de caisse, commande de produits consommables, etc. Et tout cela, dans la bonne humeur !

Description du profil :

TON PROFIL : Responsable et organisé, tu sais où tu vas et comment tu y vas ! Leader né, tu pilotes ton activité comme un petit chef, tout en étant proche de tes équipes. Tu as un oeil partout : collaborateurs, chiffres, magasin ... rien ne t'échappe ! Travailleur dans l'âme, tes objectifs, non seulement tu te les fixes mais tu fais tout ton possible pour les atteindre ! ALORS, ENVIE DE NOUS REJOINDRE !

A compétences égales, tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Entreprise

Tutoiement
non portable

36

JD GROUP FRANCE, QUI SOMMES-NOUS Né en Angleterre en 1981 de l'association du sport et de la culture Hip-Hop, le groupe JD est établi sur 20 pays répartis à travers toute l'Europe, l'Asie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et plus récemment, le Canada. En quelques chiffres, le groupe représente plus de 54 000 collaborateurs répartis sur 3304 magasins à travers le monde dont 850 magasins JD Sports. Nous développons 23 enseignes différentes catégorisées dans les dom...

Directeur itinérant de magasin H/F

Publiée il y a 3 jours



Critères de l'offre

Métiers :

Directeur de magasin (H/F)

Expérience min :

débutant à 1 an

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

BEP

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI Temps Plein

L'entreprise : Chaussport SAS Spodis



JD GROUP FRANCE, QUI SOMMES-NOUS Né en Angleterre en 1981 de l'association du sport et de la culture Hip-Hop, le groupe JD est établi sur 20 pays répartis à travers toute l'Europe, l'Asie, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis et plus récemment, le Canada. En quelques chiffres, le groupe représente plus de 54 000 collaborateurs répartis sur 3304 magasins à travers le monde dont 850 magasins JD Sports. Nous développons 23 enseignes différentes catégorisées dans les domaines du Sport Fashion mais aussi du Sport Outdoor et plus récemment sur la pratique sportive avec la création de JD Gyms (salles de sport). En France, nous en sommes à près de 140 magasins comprenant les enseignes JD Sports, Size, Footpatrol et Chaussport et notre expansion ne s'arrête pas puisque nous ouvrons une dizaine de points de vente tous les ans pour le seul territoire français. Notre conquête, on la conduit en se reposant sur 4 valeurs que nous jumelons à 2 engagements forts, l'Inclusion et la Diversité: #1 EQUIPE : L'union fait la force ! On travaille ensemble, dans l'entraide et la solidarité ! #2 FUN : Sourire et dynamisme sont toujours au rendez-vous ! #3 PASSION : On aime ce que l'on fait et on travaille avec passion ! #4 IMPLICATION : Tu es maître de ta carrière : tout est possible avec du travail et de la volonté !

[Voir toutes les offres de Chaussport SAS Spodis](#)

Description du poste

TES MISSIONS : En véritable leader, tu pilotes plusieurs magasins (rien que ça !). Tes objectifs sont multiples et de la plus haute importance :

- Rendre ton magasin toujours plus performant : développement du CA, réduction des coûts, analyse des indicateurs commerciaux ou « KPI » (IV, PM, TT ...), reporting de l'activité, etc.
- Avoir un œil partout sur la concurrence : marché, positionnement, magasins environnants, projets, etc.
- Animer tes formidables équipes : ouvertures/fermetures du magasin, lancement de la journée, répartition du travail, réunions d'équipe, vente, respect des procédures, traitement des litiges clients, etc.
- Faire ressortir le RH qui vit en toi : gestion de la masse salariale, recrutement, intégration, formation, entretiens annuels d'évaluation, plannings, respect des règles et affichages légaux, etc.
- Assurer que ton magasin soit propre comme un sou neuf : merchandising, rangement, nettoyage ... Rien ne sera épargné !
- Assurer que ton magasin fonctionne comme sur des roulettes : gestion des stocks, maîtrises des pertes, gestion du cahier de caisse, commande de produits consommables, etc. Et tout cela, dans la bonne humeur !

Description du profil

TON PROFIL : Responsable et organisé, tu sais où tu vas et comment tu y vas ! Leader né, tu pilotes ton activité comme un petit chef, tout en étant proche de tes équipes. Tu as un oeil partout : collaborateurs, chiffres, magasin ... rien ne t'échappe ! Travailleur dans l'âme, tes objectifs, non seulement tu te les fixes mais tu fais tout ton possible pour les atteindre ! ALORS, ENVIE DE NOUS REJOINDRE !

A compétences égales, tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Référence : SM1607 8813901

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Directeur de magasin](#) > [Directeur de magasin - Lorraine](#) > [Directeur de magasin - Meurthe-et-Moselle](#) > [Directeur de magasin - Nancy](#) > [Directeur itinérant de magasin H/F](#)

36

Commercial / Commerciale auprès d'une clientèle d'entreprises (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7794316

Description du poste :

ENERGY CONSULTING, acteur majeur et reconnu dans le secteur du multimédia, de l'assurance et de l'énergie lance sa campagne de recrutement pour ENGIE (ex-GDF SUEZ)

Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique, reconnue pour sa qualité de formation premium et pour la stabilité de son effectif ?

Vous êtes doté d'un excellent relationnel, d'une rigueur sans faille et d'un tempérament de gagnant ?

Vous correspondez sûrement à nos besoins.

Nous proposons :

- Salaire mensuel entre 2500€ et 7000€ nets
- Fortes primes de résultats mensuelle (Entre 500€ et 2500€)
- Formation aux produits et aux techniques de vente
- Challenges fréquents
- Une évolution rapide vers le management pour les meilleurs éléments
- Permis B non-obligatoire
- Débutant(e)s accepté(e)s si motivé(e)s

Mission :

Placé(e) sous la responsabilité du Manager, vous prospecterez via une base de données sur tablette 4G, une clientèle ciblée et géolocalisée de particuliers et/ou de professionnels afin de fidéliser les abonnés ENGIE.

- Ventes additionnelles
- Suivi du client
- Conseils en dépenses énergétiques

Objectifs de la campagne de recrutement :

- Recrutement et formation de 15 commerciaux / vendeurs / conseillers
- Formation via évolution interne de 5 Managers

Réponse rapide

Description du profil :

- Débutant(e)s accepté(e)s si fibre commerciale et motivé(e)s
- Une expérience commerciale réussie est un sérieux atout
- Permis B non-obligatoire

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : Mensuel de 2500,00 Euros à 7000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Entreprise

ENERGY CONSULTING, acteur majeur et reconnu dans le secteur du multimédia, de l'assurance et de l'énergie lance sa campagne de recrutement pour ENGIE (ex-GDF SUEZ)

(37)
Expérience Débutant à 5 ans
diplômes
Brevet + 32 Diplômes

COMMERCIAL TERRAIN ENGIE (h/f) débutants acceptés

Publiée il y a 3 jours ⚡ Candidature facile

EN...

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial terrain (H/F) + 1 métier

Expérience min :

débutant à 5 ans

Secteur :

Energie

Diplômes :

BEP - Brevet des collèges + 32 diplômes

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI de 2 500 € à 7 000 € brut/mois Temps Plein

37

L'entreprise : ENERGY CONSULTING

ENERGY CONSULTING, acteur majeur et reconnu dans le secteur du multimédia, de l'assurance et de l'énergie lance sa campagne de recrutement pour ENGIE (ex-GDF SUEZ)

[Voir toutes les offres d'ENERGY CONSULTING](#)

Description du poste

ENERGY CONSULTING, acteur majeur et reconnu dans le secteur du multimédia, de l'assurance et de l'énergie lance sa campagne de recrutement pour ENGIE (ex-GDF SUEZ)

Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique, reconnue pour sa qualité de formation premium et pour la stabilité de son effectif ?

Vous êtes doté d'un excellent relationnel, d'une rigueur sans faille et d'un tempérament de gagnant ?

Vous correspondez sûrement à nos besoins.

Nous proposons :

- Salaire mensuel entre 2500€ et 7000€ nets
- Fortes primes de résultats mensuelle (Entre 500€ et 2500€)
- Formation aux produits et aux techniques de vente
- Challenges fréquents
- Une évolution rapide vers le management pour les meilleurs éléments
- Permis B non-obligatoire
- Débutant(e)s accepté(e)s si motivé(e)s

Mission :

Placé(e) sous la responsabilité du Manager, vous prospecterez via une base de données sur tablette 4G, une clientèle ciblée et géolocalisée de particuliers et/ou de professionnels afin de fidéliser les abonnés ENGIE.

- Ventes additionnelles
- Suivi du client
- Conseils en dépenses énergétiques

Objectifs de la campagne de recrutement :

- Recrutement et formation de 15 commerciaux / vendeurs / conseillers
- Formation via évolution interne de 5 Managers

Réponse rapide

Description du profil

- Débutant(e)s accepté(e)s si fibre commerciale et motivé(e)s
- Une expérience commerciale réussie est un sérieux atout
- Permis B non-obligatoire

Référence : AB1941BP

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Commercial terrain](#) > [Commercial terrain - Lorraine](#) > [Commercial terrain - Meurthe-et-Moselle](#) > [Commercial terrain - Nancy](#) > COMMERCIAL TERRAIN ENGIE (h/f) débutants acceptés

37

Commercial H/F

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7779536

Filiale du Groupe HYSEO, Mon Energie Verte est spécialisée dans l'installation et l'équipement de panneaux photovoltaïques dédiés aux particuliers. Nous apportons à nos clients des solutions économiques en énergies renouvelables. En pleine croissance depuis notre création, nous recherchons de nouveaux commerciaux (H/F).

- Poste en VRP- COMMISSIONS 10% et 15% + FRAIS + CHALLENGE (VOYAGES, CADEAUX ...)- RMGT- SALAIRE MOYEN 5000 € Net.- VÉHICULE DE FONCTION POUR LES VENDEURS CONFIRMÉS. MUTUELLE ENTREPRISE

Profil : Vous avez de l'expérience (minimum 1 an) dans la vente aux particuliers et vous avez une appétence pour les domaines des énergies renouvelables et du bâtiment. Votre tempérament commercial de chasseur va faire de vous un pilier de notre force de vente et c'est ce qui va vous permettre de constituer votre portefeuille clients. Vous êtes capable prospecter en direct pour palier à l'absence d'un rdv ! Avant tout ambitieux, vous cherchez à dépasser vos objectifs chaque jour !

Personnalité : persévérant, capacité de prospection, organisé(e), gagnant dans l'âme.

Type d'emploi : CDI

Localisation du poste : département 54

Pour postuler, envoyez-nous CV et lettre de motivation.

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Horaires :

* Du Lundi au Vendredi

* Périodes de Travail de 8 Heures

* Travail en journée

Mesures COVID-19:- Equipement de protection individuel fourni ou requis

Télétravail:

* Non

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaires incertain

38

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée



Incohérence de lieu



Connexion



Commercial H/F

MON ENERGIE VERTE

Nancy (54)

5 000 € par mois - Temps plein, CDI

Filiale du Groupe HYSEO, Mon Energie Verte est spécialisée dans l'installation et l'équipement de panneaux photovoltaïques dédiés aux particuliers. Nous apportons à nos clients des solutions économiques en énergies renouvelables. En pleine croissance depuis notre création, nous recherchons de nouveaux commerciaux (H/F).

- Poste en VRP
- COMMISSIONS 10% et 15% + FRAIS + CHALLENGE (VOYAGES, CADEAUX ...)
- RMGT
- SALAIRE MOYEN 5000 € Net.
- VÉHICULE DE FONCTION POUR LES VENDEURS CONFIRMÉS.
- MUTUELLE ENTREPRISE

Profil : Vous avez de l'expérience (minimum 1 an) dans la vente aux particuliers et vous avez une appétence pour les domaines des énergies renouvelables et du bâtiment. Votre tempérament commercial de chasseur va faire de vous un pilier de notre force de vente et c'est ce qui va vous permettre de constituer votre portefeuille clients. Vous êtes capable prospecter en direct pour palier à l'absence d'un rdv ! Avant tout ambitieux, vous cherchez à dépasser vos objectifs chaque jour !

Personnalité : persévérant, capacité de prospection, organisé(e), gagnant dans l'âme.

Type d'emploi : CDI

Localisation du poste : département 54

Pour postuler, envoyez-nous CV et lettre de motivation.

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Horaires :

- Du Lundi au Vendredi
- Périodes de Travail de 8 Heures
- Travail en journée

Mesures COVID-19:

- Equipement de protection individuel fourni ou requis

Télétravail:

- Non

il y a 4 jours

38

Chargé(e) d' Expansion - Nord-Est (H/F)

54 - NANCY

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7775567

Rattaché(e) directement au Service Expansion, vous participez au développement du réseau de magasins de l'Univers NOZ grâce à l'identification et la négociation de locaux ou terrains.

Le secteur géographique est le suivant : 57 - 55 - 54 - 67 - 88 - 68 - 70 - 25 - 52 - 10

Vos principales missions s'articulent autour de :

- * l'exploitation et le développement d'un portefeuille d'affaires
- * la constitution d'un réseau avec les différents interlocuteurs locaux concernés (propriétaires, notaires, agents immobiliers, collectivités locales, intermédiaires)
- * le montage de projets (études de zone, évaluations techniques, conditions financières.)
- * la présentation de ces projets à la Direction des Ventes
- * la négociation des conditions d'acquisition

Vous travaillez en collaboration avec les services juridiques pour la mise en forme des dossiers et les services travaux pour les études techniques.

- Idéalement de formation supérieure, vous combinez compétences juridiques liées à l'urbanisme et l'immobilier et capacités commerciales à développer un portefeuille d'affaires.

* 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.

Si vous êtes animés par le goût du challenge, l'ambition d'entreprendre et souhaitez aller au-delà de vos fonctions courantes, rejoignez-nous en cogérance !

Dans le cadre de sa politique de diversification, le Service Recrutement de l'Univers NOZ étudie à compétences égales toutes les candidatures dont celles des personnes en situation de handicap.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 39 H Horaires normaux

 Salaire : véhicule, primes

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s) 

Permis

B - Véhicule léger 

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Activités des marchands de biens immobiliers

Entreprise

39
Immobilier géographique
Salaire le quel...

NOZ

39

COMMERCIAL B TO B (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7770276

Recherche: COMMERCIAL B TO B (H/F)

Présente dans 90 pays, CULLIGAN, leader mondial (en France : 1200 personnes - 130 M€ de CA), est au service des consommateurs pour leur apporter le meilleur de l'eau partout à travers le monde. En travaillant chez Culligan, nous prenons également soin de la planète et de nos clients. Rejoignez une entreprise inspirante et engagée ! Pourquoi rejoindre la Team Culligan ? Un package attractif : salaire fixe + variable dé plafonné, participation, véhicule de société (dès la 1ère semaine), smartphone, ordinateur et tickets restaurant. Un parcours d'intégration de 4 semaines suivi d'un accompagnement personnalisé. De réelles perspectives de carrière. En tant qu'expert de l'eau, quelles sont vos missions ? Développer votre portefeuille auprès d'une clientèle de professionnels. Prospecter de nouveaux clients sur votre secteur géographique. Faire vivre à vos prospects une expérience de vente moderne et interactive en contribuant au développement des Fontaines à EauSensi...



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée



40

Commercial b to b (h/f) CDI

Ingénieur commercial

Nancy

Emploi

Contrat...

Rechercher

Commercial b to b (h/f)

All the top bananas vous propose une offre de **CULLIGAN**

Nancy (54)

 Publiée le 14/01/2022

CDI

Postuler

Référence: **40155500**



40



Description du poste :

Présente dans 90 pays, CULLIGAN, leader mondial (en France : 1200 personnes – 130 M€ de CA), est au service des consommateurs pour leur apporter le meilleur de l'eau partout à travers le monde. En travaillant chez Culligan, nous prenons également soin de la planète et de nos clients. Rejoignez une entreprise inspirante et engagée ! Pourquoi rejoindre la Team Culligan ? Un package attractif : salaire fixe +

Conseiller commercial H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7759081

Et si votre nouveau challenge professionnel commençait à la Direction Commerce d'EDF

Rejoignez nos 5000 collaborateurs et choisissez de relever nos défis du quotidien : conquérir de nouveaux clients, investir de nouveaux marchés tout en assurant un haut niveau de satisfaction pour nos clients (particuliers, entreprises, collectivités).

Au sein de la région EST, nos équipes de conseillers orientent et trouvent des solutions à tous les clients qui les contactent. Chaque appel ou sollicitation est un nouveau challenge à relever. L'équipe de la Relation Commerciale du Marché d'Affaires (Segment TPE PRO) de Nancy (54) travaille dans une ambiance où la performance et la satisfaction client se gagnent ensemble.

La Direction Commerce Régionale (DCR) EST envisage d'étoffer ces équipes de nouveaux conseillers commerciaux sénior en 2022.

Votre principale mission : REpondre au mieux aux demandes de nos clients professionnels, les FIDELISER et leur VENDRE des offres énergétiques et services, en vous adaptant à la diversité de leurs besoins et demandes.

Votre leitmotiv : La réponse aux besoins client.

Vous évoluerez ainsi dans un univers multicanal et résolument collaboratif. Sont à votre disposition : téléphone, mail, courrier et les différents systèmes d'information du quotidien.

Vous pourrez contribuer à des dossiers transverses et à des animations commerciales motivantes.

La performance commerciale individuelle et collective est rémunérée.

Pourquoi pas vous ?

Vous avez un BAC ou un BAC+2 dans le domaine commercial avec si possible une expérience commerciale.

Vous aimez le travail en équipe et vous mobilisez curiosité et autonomie. Vous avez la capacité à écouter, à faire preuve d'empathie et à trouver les solutions les mieux adaptées pour vos clients.

Vous avez le sens commercial, résolument orienté client, et le goût pour la vente et les challenges commerciaux.

Vous vous distinguez par vos capacités rédactionnelles et êtes à l'aise dans les échanges y compris à distance (téléphone et digital) et les outils informatiques.

Quant à nous, nous avons l'ambition d'être à l'écoute de vos motivations et aspirations pour construire avec vous un véritable parcours professionnel. Vous bénéficierez par ailleurs d'un cursus de formation dès votre arrivée.

Fourchette estimative de rémunération globale, selon votre expérience et votre formation : de 25 à 37 Keuros bruts /an.

Vous pensez que le courant passe entre nous ? Alors postulez dès à présent...

Conformément aux engagements pris par EDF SA en faveur de l'accueil et de l'intégration des personnes en situation de handicap, cet emploi est ouvert à toutes et à tous sous réserve de l'accord de la médecine du travail.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35 H Horaires normaux

u2

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s) 

Formation

Bac+2 ou équivalents commerce 

Langue

Français 

INCOHÉRENCE
D'EXPIÉRIENCE
DE NANDEE

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Production d'électricité

Entreprise

Au croisement d'enjeux essentiels et captivants, rejoignez un groupe à la dimension internationale, champion de la croissance bas carbone et activement engagé dans la lutte contre le réchauffement climatique; Rejoindre EDF, c'est également travailler dans un Groupe porteur de valeurs fortes qui innove avec de solides actifs industriels et vous confie des missions qui ont du sens. Découvrez en images nos orientations et nos valeurs sur la chaîne YouTube EDF.

u2



Détail de l'offre

Conseiller commercial H/F (2021-39999)

Mise en ligne le 15/01/2022



Principales caractéristiques de l'offre d'emploi

Type de contrat :	CDI
Niveau de formation :	CAP / BEP / BAC
Spécialité(s) :	Commercial / Vente / Marketing
Pays / Région :	France / Grand-Est
Département :	Meurthe et Moselle (54)
Ville :	Nancy

Je postule

Description de l'offre

Au croisement d'enjeux essentiels et captivants, rejoignez un groupe à la dimension internationale, champion de la croissance bas carbone et activement engagé dans la lutte contre le réchauffement climatique ! Rejoindre EDF, c'est également travailler dans un Groupe porteur de valeurs fortes, qui innove avec de solides acquis et vous confie des missions qui ont du sens. Découvrez en images nos valeurs.

Besoin d'aide ?



-> <https://www.youtube.com/user/EDFCommunitymanager>

Et si votre nouveau challenge professionnel commençait à la Direction Commerce d'EDF ?

Rejoignez nos 5000 collaborateurs et choisissez de relever nos défis du quotidien : conquérir de nouveaux clients, investir de nouveaux marchés tout en assurant un haut niveau de satisfaction pour nos clients (particuliers, entreprises, collectivités).

Au sein de la région EST, nos équipes de conseillers orientent et trouvent des solutions à tous les clients qui les contactent. Chaque appel ou sollicitation est un nouveau challenge à relever. L'équipe de la Relation Commerciale du Marché d'Affaires (Segment TPE PRO) de Nancy (54) travaille dans une ambiance où la performance et la satisfaction client se gagnent ensemble.

La Direction Commerce Régionale (DCR) EST envisage d'étoffer ces équipes de nouveaux conseillers commerciaux sénior en 2022.

Votre principale mission : REPONDRE au mieux aux demandes de nos clients professionnels, les FIDELISER et leur VENDRE des offres énergétiques et services, en vous adaptant à la diversité de leurs besoins et demandes.

Votre leitmotiv : La réponse aux besoins client.

Vous évoluerez ainsi dans un univers multicanal et résolument collaboratif. Sont à votre disposition : téléphone, mail, courrier et les différents systèmes d'information du quotidien.

Vous pourrez contribuer à des dossiers transverses et à des animations commerciales motivantes.

La performance commerciale individuelle et collective est rémunérée.

Profil souhaité

42

Pourquoi pas vous ?

Vous avez un BAC ou un BAC+2 dans le domaine commercial avec si possible une expérience commerciale.

Vous aimez le travail en équipe et vous mobilisez curiosité et autonomie. Vous avez la capacité à écouter, à faire preuve d'empathie et à trouver les solutions les mieux adaptées pour vos clients.

Vous avez le sens commercial, résolument orienté client, et le goût pour la vente et les challenges commerciaux.

Vous vous distinguez par vos capacités rédactionnelles et êtes ang

Besoin d'aide ?



Commercial automobiles (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7751610

Description du poste :

En lien avec vos collègues, vous participez au bon fonctionnement de l'agence avec une grande autonomie. A ce titre et pour atteindre les résultats qui vous seront fixés, vous devrez :

- * Procéder aux expertises des véhicules d'occasion afin de permettre une estimation la plus fine possible et d'assurer une parfaite transparence vis-à-vis de nos clients professionnels
- * Argumenter et convaincre la clientèle de nous céder leur véhicule au moyen d'un discours commercial efficace et convaincant
- * Assurer la satisfaction client, depuis l'accueil en agence jusqu'à la fin du processus d'achat
- * Participer au bon fonctionnement et au développement de l'agence

Description du profil :

Vous êtes passionné(e) par le monde de l'automobile ? Vous êtes dynamique et l'ennui est votre pire ennemi ?
 Vous souhaitez travailler en contact direct avec nos clients ? Vous avez le goût du challenge ? Vous disposez d'une première expérience dans le domaine commercial ?
 Alors cette offre est faite pour vous !

Nos petits +

Un programme d'intégration complet assuré par nos équipes, un environnement de travail collaboratif et stimulant, un variable totalement dé plafonné, des supers collègues, l'absence de tâches administratives et de prospection téléphonique, une mobilité et une évolution possible en interne . et bien plus encore !

Déroulement des entretiens

- Step #1 : Entretien téléphonique
- Step #2 : Entretien visio avec nos chargés de recrutement
- Step #3 : Entretien physique avec votre responsable d'agence



Contrat à durée indéterminée
 Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s)

43
 Emel Salvaire

Entreprise

Pourquoi nous rejoindre ?

***** est le leader européen de l'achat de véhicules d'occasion. L'entreprise, forte de ses 400 agences réparties dans 11 pays, offre un service unique, rapide et pratique de vente de voitures. ***** est une marque d'AUTO1 Group, leader en Europe de la vente de voitures par internet. En France depuis 2014, ***** est notre réseau d'agences dédié au rachat de véhicules d'occasion auprès de nos clients p...

Commercial Automobile - Nancy (H/F)

Publiée il y a 5 jours  Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial automobiles (H/F) [+ 1 métier](#)

Expérience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Automobile

Compétences :

Permis B

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI Temps Plein

43

L'entreprise : [Vendezvotrevoiture.fr](https://www.vendezvotrevoiture.fr)

Pourquoi nous rejoindre ?

***** est le leader européen de l'achat de véhicules d'occasion. L'entreprise, forte de ses 400 agences réparties dans 11 pays, offre un service unique, rapide et pratique de vente de voitures. ***** est une marque d'AUTO1 Group, leader en Europe de la vente de voitures par internet.

En France depuis 2014, ***** est notre réseau d'agences dédié au rachat de véhicules d'occasion auprès de nos clients particuliers. Chaque mois, les experts réalisent au sein de nos 80 agences la reprise de plusieurs milliers de véhicules sur l'ensemble du territoire.

Si vous souhaitez participer à notre success-story et travailler dans un environnement stimulant, rejoignez nos équipes en tant que

Commercial Automobile (H/F) au sein de notre agence de Nancy en CDI

[Voir toutes les offres de Vendezvotrevoiture.fr](https://www.vendezvotrevoiture.fr)

Description du poste

En lien avec vos collègues, vous participez au bon fonctionnement de l'agence avec une grande autonomie. A ce titre et pour atteindre les résultats qui vous seront fixés, vous devrez :

- Procéder aux expertises des véhicules d'occasion afin de permettre une estimation la plus fine possible et d'assurer une parfaite transparence vis-à-vis de nos clients professionnels
- Argumenter et convaincre la clientèle de nous céder leur véhicule au moyen d'un discours commercial efficace et convaincant
- Assurer la satisfaction client, depuis l'accueil en agence jusqu'à la fin du processus d'achat
- Participer au bon fonctionnement et au développement de l'agence

Description du profil

Vous êtes passionné(e) par le monde de l'automobile ? Vous êtes dynamique et l'ennui est votre pire ennemi ? Vous souhaitez travailler en contact direct avec nos clients ? Vous avez le goût du challenge ? Vous disposez d'une première expérience dans le domaine commercial ?

Alors cette offre est faite pour vous !

Nos petits +

Un programme d'intégration complet assuré par nos équipes, un environnement de travail collaboratif et stimulant, un variable totalement déplafonné, des supers collègues, l'absence de tâches administratives et de prospection téléphonique, une mobilité et une évolution possible en interne ... et bien plus encore !

Déroulement des entretiens

Step #1 : Entretien téléphonique

Step #2 : Entretien visio avec nos chargés de recrutement

Step #3 : Entretien physique avec votre responsable d'agence

Référence : AB1879NW

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Commercial automobiles](#) > [Commercial automobiles - Lorraine](#) > [Commercial automobiles - Meurthe-et-Moselle](#) > [Commercial automobiles - Nancy](#) > [Commercial Automobile - Nancy \(H/F\)](#)

43

Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7749833

Description du poste :

Rattaché au Directeur Régional, vous développerez et animer un portefeuille d'installateurs directs (nationaux ou régionaux), pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de parts de marché sur votre secteur incluant les départements.

Vos responsabilités s'articulent autour des missions suivantes :

- Construire, analyser et mettre en oeuvre le plan d'action annuel de votre secteur,
 - Rattaché au Directeur Régional, développer et animer un portefeuille d'installateurs directs (nationaux ou régionaux), pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de parts de marché dans votre secteur incluant les départements 52, 54, 55, 88 et une partie de 57,
 - Construire, analyser et mettre en oeuvre le plan d'action annuel de votre secteur,
 - Fidéliser votre portefeuille clients existant et le développer par une prospection pertinente et efficace des entreprises du génie climatique,
 - Promouvoir les gammes de produits collectifs et tertiaires en climatisation et en ventilation,
 - Animer l'activité commerciale en réalisant des actions de formations auprès des clients,
 - Assister et suivre les chantiers grâce à votre expertise technique et au support interne des Techniciens.
- Vous êtes amené, dans le cadre de votre mission, à travailler en étroite relation avec les prescripteurs et Responsables de Secteur société et Groupe.

Description du profil :

Diplômé d'une formation Bac +2 minimum en commerce ou génie climatique, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans à un poste similaire, Commercial chez un fabricant ou un distributeur spécialisé dans des équipements/produits de climatisation.

Les profils issus d'un environnement connexe : Fumisterie, électricité, pompes seront également étudiés.

Conditions et Avantages

N/C

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : Annuel de 40000,00 Euros à 42500,00 Euros

Salaire incohérent

uu

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 3 An(s) 

Entreprise

Notre client est un fabricant de renommée internationale, leader dans son marché et acteur prépondérant en termes d'innovations technologiques dans les produits que ce dernier conçoit, produit et distribue dans le monde entier.

Commercial.CVC Nord-Est H/F

Publiée il y a 6 jours

Michael Page

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial (H/F)

Expérience min :

3 à 10 ans

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Compétences :

Climatisation Electricité Climate

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI de 40 000 € à 42 500 € brut/an Temps Plein

44

L'entreprise : Michael Page

Notre client est un fabricant de renommée internationale, leader dans son marché et acteur prépondérant en termes d'innovations technologiques dans les produits qu'il conçoit, produit et distribue dans le monde entier.

[Voir toutes les offres de Michael Page](#)

Description du poste

Rattaché au Directeur Régional, vous développez et animez un portefeuille d'installateurs directs (nationaux ou régionaux), pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de parts de marché sur votre secteur incluant les départements.

Vos responsabilités s'articulent autour des missions suivantes :

- Construire, analyser et mettre en oeuvre le plan d'action annuel de votre secteur,
- Rattaché au Directeur Régional, développer et animer un portefeuille d'installateurs directs (nationaux ou régionaux), pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de parts de marché dans votre secteur incluant les départements 52, 54, 55, 88 et une partie du 57,
- Construire, analyser et mettre en oeuvre le plan d'action annuel de votre secteur,
- Fidéliser votre portefeuille clients existant et le développer par une prospection pertinente et efficace des entreprises du génie climatique,
- Promouvoir les gammes de produits collectifs et tertiaires en climatisation et en ventilation,
- Animer l'activité commerciale en réalisant des actions de formations auprès des clients,
- Assister et suivre les chantiers grâce à votre expertise technique et au support interne des Techniciens.

Vous êtes amené, dans le cadre de votre mission, à travailler en étroite relation avec les prescripteurs et Responsables de Secteur société et Groupe.

Description du profil

Diplômé d'une formation Bac +2 minimum en commerce ou génie climatique, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans à un poste similaire, Commercial chez un fabricant ou un distributeur spécialisé dans des équipements/produits de climatisation.

Les profils issus d'un environnement connexe : Fumisterie, électricité, pompes seront également étudiés.

Conditions et Avantages

N/C

Référence : 688712 37665476

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Commercial](#) > [Commercial - Lorraine](#) > [Commercial - Meurthe-et-Moselle](#) > [Commercial - Nancy](#) >
Commercial CVC Nord-Est H/F

44

Conseiller / Conseillère beauté (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2022 - offre n° 126LCNF

Vos missions sont :

- Assurer l'accueil de vos clientes et la vente des produits et soins Yves Rocher.
- Développer le chiffre d'affaires du magasin et de l'institut en fidélisant la clientèle en mobilisant un haut niveau de service et de connaissance produit
- Réceptionner, contrôler et mettre en place les marchandises en rayon et en réserve
- Participer aux opérations commerciales effectuées par le Centre de Beauté, sur la ville ou la région (distribution de feuillets, vente de produits hors magasin, maquillage lors de défilés...)
- Assurer l'entretien du magasin, des cabines, des soins et du matériel, communiquer les besoins de stock de produits professionnels cabines, des produits d'entretien et de maintenance.

Vous êtes garant(e) de l'image de la Marque Yves Rocher auprès de nos clientes.



Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Contrat travail



35H Horaires normaux



Salaire : Mensuel de 1603,15 Euros à 1603,15 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

6 mois 

Savoirs et savoir-faire

Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins

Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien un poste de travail

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Autonomie

Rigueur

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Location de terrains et d'autres biens immobiliers

Entreprise

YVES ROCHER RENNES

250 à 499 salariés



<https://www.yves-rocher.fr/>

45

DOUBLON!

incohérent
avec emploi -

Yves rocher, numéro un de la cosmétique en France, compte aujourd'hui 680 magasins sur le territoire et satisfait plus de 30 millions de clientes dans le monde depuis plus de 60 ans.

Récoltant, Fabricant, Distributeur, un modèle de valeurs unique permettant à la Marque Yves Rocher de maîtriser son impact sur l'Environnement et de faire profiter à toutes les Femmes du meilleur de la beauté au meilleur prix.

Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap

45

Conseiller / Conseillère beauté (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2022 - offre n° 126LCLK

Vos missions sont :

- Assurer l'accueil de vos clientes et la vente des produits et soins Yves Rocher.
- Développer le chiffre d'affaires du magasin et de l'institut en fidélisant la clientèle en mobilisant un haut niveau de service et de connaissance produit
- Réceptionner, contrôler et mettre en place les marchandises en rayon et en réserve
- Participer aux opérations commerciales effectuées par le Centre de Beauté, sur la ville ou la région (distribution de feuillets, vente de produits hors magasin, maquillage lors de défilés...)
- Assurer l'entretien du magasin, des cabines, des soins et du matériel, communiquer les besoins de stock de produits professionnels cabines, des produits d'entretien et de maintenance.

Vous êtes garant(e) de l'image de la Marque Yves Rocher auprès de nos clientes.

 Contrat à durée déterminée - 3 Mois
Contrat travail 35H Horaires normaux Salaire : Mensuel de 1603,15 Euros à 1603,15 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

6 mois 

Savoirs et savoir-faire

Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins

Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage

Accueillir une clientèle

Proposer un service, produit adapté à la demande client

Entretien d'un poste de travail

Savoir-être professionnels

Travail en équipe

Autonomie

Rigueur

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Location de terrains et d'autres biens immobiliers

Entreprise

YVES ROCHER RENNES

250 à 499 salariés

 <https://www.yves-rocher.fr/>

Yves rocher, numéro un de la cosmétique en France, compte aujourd'hui 680 magasins sur le territoire et satisfait plus de 30 millions de clientes dans le monde depuis plus de 60 ans.

Récoltant, Fabricant, Distributeur, un modèle de valeurs unique permettant à la Marque Yves Rocher de maîtriser son impact sur l'Environnement et de faire profiter à toutes les Femmes du meilleur de la beauté au meilleur prix.

Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap

46

Gérant d'un magasin VIDE GRENIER permanent (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Actualisé le 16 janvier 2022 - offre n° 126KHJX

Créez votre magasin de 'VIDE GRENIER PERMANENT'. Nous développons un réseau de VIDES GRENIERS PERMANENTS en France. Cette offre intéresse les personnes qui souhaitent créer leur propre entreprise sur un secteur en fort développement et pérenne. Nos magasins de VIDE GRENIER PERMANENT permettent aux vendeurs de donner une seconde vie aux objets qu'ils n'utilisent plus, c'est un concept résolument écologique et anti-gaspillage. Il est proposé un contrat de franchise. Le droit d'entrée de 10 KEHT comprend toute l'assistance pour la création de votre propre magasin et la formation initiale. Le réseau apporte une assistance permanente et une communication efficace en cours d'exploitation. L'enseigne possède un réel savoir dont vous pouvez bénéficier en rejoignant notre réseau. C'est un concept innovant qui permet aux déposants de générer de la trésorerie et aux acheteurs de faire de bonnes affaires.

- Franchise
- Emploi non salarié
- Salaire ..

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Ceci n'est pas une offre d'emploi

47

Savoirs et savoir-faire

- Définir une stratégie commerciale
- Superviser la gestion d'une entité commerciale
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Déterminer les objectifs commerciaux du personnel d'encadrement
- Contrôler l'application des procédures d'hygiène et sécurité

Savoir-être professionnels

- Sens de la communication
- Autonomie
- Capacité de décision

c'est la vente d'une franchise (contrat commercial)

Informations complémentaires

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

Entreprise

ELYSEE CONCEPT

0 salarié

Nous vous proposons bien de CREER votre propre magasin de VIDE GRENIER PERMANENT. Ce projet peut vous permettre de changer de vie en créant votre propre entreprise sur un secteur d'avenir qui enregistre une forte croissance et s'inscrit dans une démarche anti-gaspillage et écologique. Si cette proposition vous intéresse, revenez vers nous et nous vous communiquerons les informations sur notre concept.

Conseil en information médicale (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7694015

Le poste Rattaché au Chef des Ventes, votre mission consiste à conquérir et développer nos parts de marché sur les produit bornes et stations de recharge pour véhicules électriques et rechargeables auprès d'installateurs IRVE, Groupes Automobiles, Collectivités, PME, ETI, ... A ce titre, vos missions sont :- Assurer l'animation des points de vente, ainsi que la formation et l'accompagnement des commerciaux de nos partenaires ;- Conseiller les clients finaux et leur apporter un haut niveau de satisfaction ;- La vente et la prescription de l'offre globale, le conseil technique ;- La réalisation et le suivi des offres ;- La satisfaction du client ;- La veille concurrentielle. Secteur : Lorraine Profil recherché - De formation technique et/ou commerciale (BTS, DUT, Licence Pro) - Une expérience commerciale réussie de 3 à 5 ans minimum dans le domaine de l'électricité B2B, ainsi que la connaissance de la distribution du matériel électrique et du secteur géographique seraient un atout supplémentaire- Rigueur et implication sont essentielles pour ce challenge- Doté(e) d'un excellent relationnel, vous développez des relations privilégiées avec vos clients- Autonome, dynamique, persévérant(e), motivé(e) - Rémunération fixe + variable- Véhicule de fonction Compétences recherchées Utilisation des modes de communication Analyse et gestion des demandes d'information Bonne expression orale et rédactionnelle Maîtrise de logiciels Maîtrise des outils informatiques

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

48

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 36 Mois

Attention aux
court-circuits
quand vous
branchez
le patient sur
la borne de
recharge.

INCOHERENCE
METIERS

TECHNICO COMMERCIAL ITINÉRANT CONFIRMÉ - MATÉRIEL ÉLECTRIQUE - H/F

Continuer pour postuler

Nancy
CAR Avenue

Le poste

Rattaché au Chef des Ventes, votre mission consiste à conquérir et développer nos parts de marché sur les produits bornes et stations de recharge pour véhicules électriques et rechargeables auprès d'installateurs IRVE, Groupes Automobiles, Collectivités, PME, ETI, ...

A ce titre, vos missions sont :

- Assurer l'animation des points de vente, ainsi que la formation et l'accompagnement des commerciaux de nos partenaires ;
- Conseiller les clients finaux et leur apporter un haut niveau de satisfaction ;
- La vente et la prescription de l'offre globale, le conseil technique ;
- La réalisation et le suivi des offres ;
- La satisfaction du client ;
- La veille concurrentielle.

Profil recherché

- De formation technique et / ou commerciale (BTS, DUT, Licence Pro)
- Une expérience commerciale réussie de 3 à 5 ans minimum dans le domaine de l'électricité B2B, ainsi que la connaissance de la distribution du matériel électrique et du secteur géographique seraient un atout supplémentaire
- Rigueur et implication sont essentielles pour ce challenge
- Doté(e) d'un excellent relationnel, vous développez des relations privilégiées avec vos clients

• Autonome, dynamique, persévérant(e), motivé(e)

• Rémunération fixe + variable

• Véhicule de fonction

Compétences recherchées

- Utilisation des modes de communication
- Analyse et gestion des demandes d'information
- Bonne expression orale et rédactionnelle
- Maîtrise de logiciels
- Maîtrise des outils informatiques

48

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Technico-Commercial Itinérant Electricité H/F

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

Yesss Electrique Est

Source : Regionsjob

YESSS est distributeur de matériel électrique depuis plus de 50 ans et assure un service de proximité Dans le cadre de son développement, YESSS Electrique, acteur majeur de la distribution...

Technico Commercial Itinérant Industrie en CDD - H/F - 57

Moselle (57)

Rexel

Description externe REXEL France RECRUTE UN **TECHNICO COMMERCIAL INDUSTRIE H F EN CDD (57)** Au sein de la son portefeuille client Appliquer les procédures et règles internes Contribuer à l'efficacité...

Spécialiste avant-vente en Automatismes industriels - Strasbourg (67) / Nancy (54) -... - Grand Est

Responsable Agence H/F - Nancy (54) - Grand Est

Technico-commercial itinérant H/F - Jarville (54) (CDI)

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

HUNTEO

Source : Cadremploi

et rattaché(e) au responsable de l'agence, vous aurez pour tâches principales. Le développement commercial maçons, pisciniers, paysagistes, etc.). L'apport de conseils techniques à vos clients en...

Technico-commercial sédentaire électricité (h/f)

Jarville-La-Malgrange, Meurthe-et-Moselle (54)

DLS

Source : meteojob-booster-jhan

professionnels industriels. Le support technique aux clients Possibilité à terme d'évolution vers un poste d'itinérant challenge Entreprise. Le Groupe DLSI et son agence de Nancy recrutent pour un de leurs...

Technico-commercial (f/h) (CDI)

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

Randstad Search Nord Est

Source : Cadremploi

Poste. Poste. En tant que **Technico Commercial**, vous commercialisez les produits, principalement destinées au marché de la construction immobilière d'habitation ou du secteur tertiaire, son futur **Technico...**

48

Technico-Commercial Itinerant H/F

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

Alphitan

Source : Regionsjob

plus de 30 ans dans la maintenance de systèmes électroniques industriels recherche son (sa) futur(e) **TECHNICO COMMERCIAL** Au sein du pôle **commercial** et sous la responsabilité de sa Directrice...

Technico-Commercial Sédentaire Industrie à Nancy H/F

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

Talentpeople

Source : Regionsjob

Notre client, leader dans la distribution de **matériel électrique** recrute un **Technico Commercial** Sédentaire d'appareil industriel, de process industriel, d'automatisme, régulation...mais aussi tout...

Commercial Agence H/F • Nancy, Grand Est

Chef d'équipe électricité H/F

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

COMPLÉMENT RH

Complément RH est un cabinet de recrutement dédié aux métiers du génie **électrique**. Complément RH recherche pour son client, entreprise dynamique, en forte croissance, spécialisée en génie...

Quick Apply 28 000 à 33 000 eur

Technico-Commercial Itinerant Grands Comptes (H/F) - Zone Nancy/Vosges

Atton, Meurthe-et-Moselle (54)

DISTRIB. SANITAIRE CHAUFFAGE

Source : Monster

Missions et responsabilités Sur le secteur de la Lorraine, vous serez responsable du développement **commercial**

Apprenti(e) Attaché commercial

Nancy, Meurthe-et-Moselle (54)

OpenClassrooms

OpenClassrooms recherche, pour le compte d'un partenaire, un(e) attaché(e) **commercial(e)**. En tant que **commercial(e)**, vous aidez à développer le chiffre d'affaires de l'entreprise en étant en En suivant...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi

Recherche de salaire

Calculateur d'impôts

Convertisseur de salaire

Entreprises

Publier une offre

Entreprise

ATS

Programmes partenaires

Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous

Autres pays

Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité

Travailler chez Talent.com



© 2022 Talent.com

Chef de secteur distribution - Actiale (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7691349

Rattaché(e) au Chef des Ventes Régional, vous évoluez en toute autonomie sur votre secteur en ayant le souci d'entretenir une relation privilégiée de proximité et de confiance avec vos clients dans une logique de développement mutuel

Vous êtes notamment en charge de :

Garantir l'atteinte des résultats en termes de diffusion, de positionnement et de mise en avant des produits
Développer le chiffre d'affaires du secteur
Appliquer la démarche Merchandising de la société
Piloter la gestion des opérations promos et relayer les accords nationaux et régionaux en point de vente
Gérer les budgets animation et promotion afin de réaliser vos objectifs commerciaux
Être un acteur majeur de développement de la catégorie par les remontées opérationnelles terrain.
Vous appuyez les chefs de rayons Fruits et Légumes avec pour objectif le développement de la performance et de l'image du client au sein de votre parc (environ 80 supermarchés et hypermarchés).

Conditions :

CDD de remplacement

Période : A partir de 24 Janvier 2022 jusqu'au 30/04/2022- (Renouvelable)

Salaire : entre 2300 et 2400 (Hors CP ET Précarité)

Des primes d'objectifs sont aussi envisagées

Déjeuner : Forfait déjeuner 16€

Remboursement sur justificatifs des frais* d'essence, de péage et de parking.

Seront mis à votre disposition pour accomplir votre mission : véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable.

Secteur : 54/88 De formation minimum Bac+2 vous avez au moins 1 an d'expérience.

Vous disposez d'une première expérience en GMS.

Vous maîtrisez les techniques de vente et méthodes merchandising.

Vous êtes rigoureux (se), organisé(e), tenace et force de proposition.



Contrat à durée déterminée - 3 Mois
Contrat travail



35 H



Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s) 

Entreprise

Actiale

Spécialiste du recrutement, dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons pour notre client, leader sur le marché des salades et légumes frais en sachet (prêts à l'emploi), Un Chef de Secteur sur région du 54/88

Chef de secteur Gms F/H

[Je postule](#)

 **Type de contrat :** CDD - 3 mois

 **Temps de travail :** Temps plein

 **Lieu :** Nancy

 **Salaire :** 2300 € - 2400 € / mois

L'entreprise

Spécialiste du recrutement, dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons pour notre client, leader sur le marché des salades et légumes frais en sachet (prêts à l'emploi), **Un Chef de Secteur** sur région du 54/88

Description du poste

Rattaché(e) au Chef des Ventes Régional, vous évoluez en toute autonomie sur votre secteur en ayant le souci d'entretenir une relation privilégiée de proximité et de confiance avec vos clients dans une logique de développement mutuel

Vous êtes notamment en charge de :

- Garantir l'atteinte des résultats en termes de diffusion, de positionnement et de mise en avant des produits
- Développer le chiffre d'affaires du secteur
- Appliquer la démarche Merchandising de la société
- Piloter la gestion des opérations promos et relayer les accords nationaux et régionaux en point de vente
- Gérer les budgets animation et promotion afin de réaliser vos objectifs commerciaux
- Etre un acteur majeur de développement de la catégorie par les remontées opérationnelles terrain.
- Vous appuyez les chefs de rayons Fruits et Légumes avec pour objectif le développement de la performance et de l'image du client au sein de votre parc (environ 80 supermarchés et hypermarchés).

Conditions :

CDD de remplacement

Période : A partir de 24 Janvier 2022 jusqu'au 30/04/2022- (Renouvelable)

Salaire : entre 2300 et 2400 (Hors CP ET Précarité)

Des primes d'objectifs sont aussi envisagées

Déjeuner : Forfait déjeuner 16€

Remboursement sur justificatifs des frais d'essence, de péage et de parking.

Seront mis à votre disposition pour accomplir votre mission : véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable.

Secteur : 54/88

Profil recherché

De formation minimum Bac+2 vous avez au moins 1 an d'expérience.

Vous disposez d'une première expérience en GMS.

Vous maîtrisez les techniques de vente et méthodes merchandising.

49



Vous êtes rigoureux (se), organisé(e), tenace et force de proposition.

Réf: da517c04-c053-43c6-4a23-08d9d4623bdb

Je postule à cette offre

Chef de secteur Gms F/H

 CDD - 3 mois  Temps plein  Nancy € 2300 € - 2400 € / mois

Civilité *

Madame

Monsieur

49

Nom *

Saisissez votre nom

Prénom *

Saisissez votre prénom

E-mail *

Saisissez votre adresse e-mail

Numéro de téléphone *

Saisissez votre numéro de téléphone

Disponibilité *

Sélectionnez votre disponibilité

Attentes salariales (brut/an)

Sélectionnez la tranche de salaire

Photo



Choisir un fichier

Format autorisé: JPG. Poids maximum : 2 Mo.

CV *



Choisir un fichier

Format: .PDF, .DOCX, .DOC, .RTF, .ODT, .JPG, .TXT. Poids max. : 2 Mo.

J'accepte que l'entreprise Actiale conserve mes données personnelles pendant une durée de 2 ans afin d'être recontacté(e) pour de nouvelles opportunités

Je postule



* Champs obligatoires

Partager l'offre



49

Nos dernières offres



Chef de secteur Gms F/H

📄 CDI 📅 Temps plein 📍 Créteil

Je postule



Chef de secteur Gms F/H

📄 CDI 📅 Temps plein 📍 Le Mans

Je postule



Promoteur des ventes F/H

📄 CDD - 4 mois 📅 Temps plein 📍 La Rochelle

Je postule



Assistant recrutement (H/F)

📄 CDD - 1 mois 📅 Temps plein 📍 Plérin

Je postule

Voir plus offres

SUIVEZ-NOUS



OFFRES

[Candidature spontanée](#)

LIENS UTILES

[Cookies](#)

[Plan du site](#)

[Connexion recruteurs](#)

Propulsé par

We Recruit



Logiciel de gestion de candidature et de multidiffusion

49



Manager Commerce F/H (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 17 janvier 2022 - offre n° 7861478

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 cœur 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.

Nous recherchons un Manager Commerce PGC F/H pour l'un de nos hypermarchés de l'agglomération de Nancy :)

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 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 !

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.

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Inclus dans l'expérience
50

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Hypermarchés

Entreprise

53

Auchan | RETAIL FRANCE

[Accueil](#)[Rechercher une offre](#)[Candidature spontanée](#)[Boîte à conseils](#)[Témoignages Collaborateurs](#)[Postuler](#)[Retour](#)

Manager Commerce F/H

Ref : AUC27562**Ville :** 54000 NANCY**Type de contrat :** CDI**Durée hebdomadaire :** Temps complet**Rémunération annuelle à partir de :** 34 000 € **Jusqu'à :** 39 000 €**Enseigne :** AUCHAN HYPERMARCHÉ

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 cœur 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.

Nous recherchons un **Manager Commerce PGC F/H** pour l'un de nos **hypermarchés de l'agglomération de Nancy** 😊

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 gardez leur satisfaction par la tenue des bases 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.

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies.

Ok En savoir plus

- **Vous garanzissez 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 !

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.

Postuler

Retour

PARTAGEZ

50



Suivez nous sur les réseaux sociaux



Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies.

Ok En savoir plus

INFIRMIER TECHNICO-COMMERCIAL ORTHOPÉDIE - LORRAINE (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7844438

Recherche: INFIRMIER TECHNICO-COMMERCIAL ORTHOPÉDIE - LORRAINE (H/F)

Vous souhaitez intégrer un challenge à haute valeur ajoutée technique dans l'orthopédie ? Qui plus est au cœur de votre région ? Nos consultants spécialisés vous proposent différentes options de recrutement. Pour en savoir plus n'hésitez pas à consulter notre site internet. Sans réponse de ma part dans un délai de 3 semaines, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

SI

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

incubation
médical

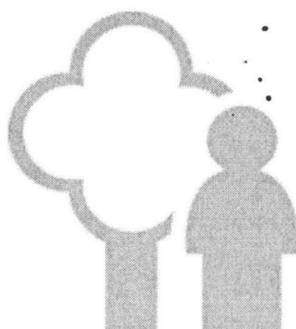
Offres d'emploi

Nancy

Infirmier

Infirmier technico-commercial orthopédie - lorraine

51



Infirmier technico-commercial orthopédie - lorraine (h/f)

All the top bananas vous propose une offre de **NonStop
Consulting**

Nancy (54)

 Publiée le 15/01/2022

CDI

Postuler

Référence: **40244424**



vous souhaitez intégrer un challenge à haute valeur ajoutée technique dans l'orthopédie ? Qui plus est au cœur de votre région ? Nos consultants spécialisés vous proposent différentes options de recrutement. Pour en savoir plus n'hésitez pas à consulter notre site internet. Sans réponse de ma part dans un délai de 3 semaines, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue.

Postulez à cette offre MAINTENANT

Postuler



Vous souhaitez créer votre entreprise ? Formez-vous à distance sur les fondamentaux avec EFCformation !

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Infirmier - Nancy

Créer

Déposez votre CV

Et faites vous contacter par les recruteurs.

Emploi par lieu

- Meurthe et Moselle
- Nancy
- Laxou
- Toul
- Longwy
- Ludres
- Vandœuvre lès Nancy
- Pont à Mousson
- Maxéville
- Lunéville
- Villers lès Nancy
- Heillecourt
- Champigneulle
- Neuves Maisons
- Briey
- Essey lès Nancy
- Longuyon

Tous les domaines d'activités



- Aide-soignante
- Dentiste
- Infirmier
- Responsable de service de santé
- Technicien médical

Copyright ©2008-2022 - Jobintree - Tous droits réservés | Conditions générales d'utilisation | Conditions générales de vente | Politique de Confidentialité | Informations cookies



INFIRMIER TECHNICO-COMMERCIAL ORTHOPÉDIE - LORRAINE (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7837364

Recherche: INFIRMIER TECHNICO-COMMERCIAL ORTHOPÉDIE - LORRAINE (H/F)

Vous souhaitez intégrer un challenge à haute valeur ajoutée technique dans l'orthopédie .

Qui plus est au cœur de votre région .

L'opportunité décrite ci-dessous est à ne pas manquer, sur 2 départements seulement. En effet, mon client laboratoire parmi les acteurs majeurs dans la fabrication de Dispositif Médicaux destinés à la chirurgie orthopédique recrute un Infirmier technico-commercial orthopédie H/F sur Nancy, afin de couvrir la Lorraine. Sous la responsabilité du Directeur Régional des ventes, vos missions seront les suivantes : Mise en place de la stratégie commerciale sur votre secteur géographique. Développer les ventes auprès des professionnels de santé au sein des hôpitaux et cliniques (chirurgiens, infirmier(e)s, cadres de santé, pharmacien(ne)s, services biomédicaux, direction des achats, direction d'établissements) Assister techniquement les clients, en les accompagnant au bloc opératoire. Formation ...



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail



Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Doublem
+ incidence
matier



Infirmier technico-commercial orthopédie - lorraine (h/f) CDI

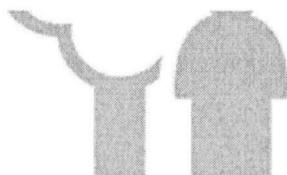
Infirmier

Nancy

Emploi

Contrat...

Rechercher



Infirmier technico-commercial orthopédie - lorraine (h/f)

Sercanto vous propose une offre de **nonstop consulting**

Nancy (54)

 Publiée le 15/01/2022

CDI

Postuler

Référence: **40166045**



Description du poste :

52

Infirmier technico-commercial orthopédie - lorraine (h/f) CDI

Rechercher

sur la région concernée. Poste en CDI temps plein, à pourvoir dès que possible.
Rémunération (fixe + variable + véhicule de fonction + PC + Téléphone ect) très
attractive, à négocier selon profil et expérience.
our postuler ou pour plus de renseignements, contactez en toute confidentialité Aly
KEITA à a.

om. Pour information, Non. Stop Consulting est leader dans le recrutement des
profils Life Science en Europe.

Nos consultants spécialisés vous proposent différentes options de recrutement.
Pour en savoir plus n'hésitez pas à consulter notre site internet.

ans réponse de ma part dans un délai de 3 semaines, veuillez considérer que votre
candidature n'a pas été retenue.

Postulez à cette offre MAINTENANT

Postuler

**Vous souhaitez créer votre entreprise ? Formez-vous
à distance sur les fondamentaux avec EFCformation !**