

Conseiller(ère) commercial(e) auprès des particuliers (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7826468

POSTE : Conseiller de Vente CDD - Nancy et sa Peripherie H/F

DESCRIPTION : Depuis notre création en 1996, toutes nos collaboratrices et tous nos collaborateurs ont la même ambition : être l'opérateur qui fait grandir les relations humaines.

Nous innovons au service de technologies qui font grandir les amitiés, les liens de famille, les histoires d'amour, les engagements solidaires, les projets collectifs.

Nous avons créé le premier forfait illimité, nous avons lancé l'internet mobile.

Chaque jour, nous redoublons d'efforts pour fournir un réseau encore plus puissant et étendu pour connecter tous les territoires.

Nous sommes 9 500 passionnés au service de 25 millions de personnes partout en France.

Nous sommes 9 500 artisans des liens humains, tous différents : par notre parcours, notre métier, nos idées.

Alors si pour vous faire grandir les relations humaines est un métier, on est fait pour être ensemble.

#nosclientsabord est devenu un moteur de l'entreprise Bouygues Telecom. Il nous pousse à plus de créativité et de rigueur pour satisfaire nos clients et leur donner toutes les raisons de nous rester fidèles.

Tu es constamment connecté(e) au monde grâce à ton téléphone ? Ta famille et tes amis te sollicitent pour les aider à surfer sur la vague du numérique ?

Si tu te reconnais, rejoins-nous en tant que Conseiller(e) de vente !

Tes principales missions :

- Répondre aux demandes du client en lui offrant un service personnalisé. La satisfaction client est ta priorité !.
- Atteindre les objectifs et te dépasser pour gagner les challenges individuels et collectifs au sein de la boutique. Une bonne connaissance des techniques de vente est indispensable.

Ton relationnel et ton sourire seront de réels atouts pour faire sensation auprès de nos clients.

Devenir conseiller de vente c'est aussi intégrer une équipe soudée toujours prête à t'aider, qui mettra son énergie au service de la réussite commune. Tu bénéficieras de formations dès ta prise de poste et tout au long de ton parcours chez Bouygues Telecom.

Les plus :

- Rémunération stimulante composée d'un fixe et d'un variable non plafonné sur 13 mois.
- Prise en charge des frais de transport en commun à 80%.
- Carte ticket-restaurant.
- Formation constante pour grandir au sein de l'entreprise.
- Et bien d'autres encore.

PROFIL : Que tu sois débutant(e) ou expert(e), ton profil peut nous intéresser.

Réseau Club Bouygues Telecom est une société handi-accueillante. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Contrat à durée déterminée - 1 Mois
Contrat travail

53

inculcance
experience

Tu batement

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée 

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Télécommunications sans fil

53



JOB

Bouygues Telecom
**Conseiller de Vente CDD - Nancy et sa
Peripherie H/F**

Nancy - 54

CDD - 1 MOIS

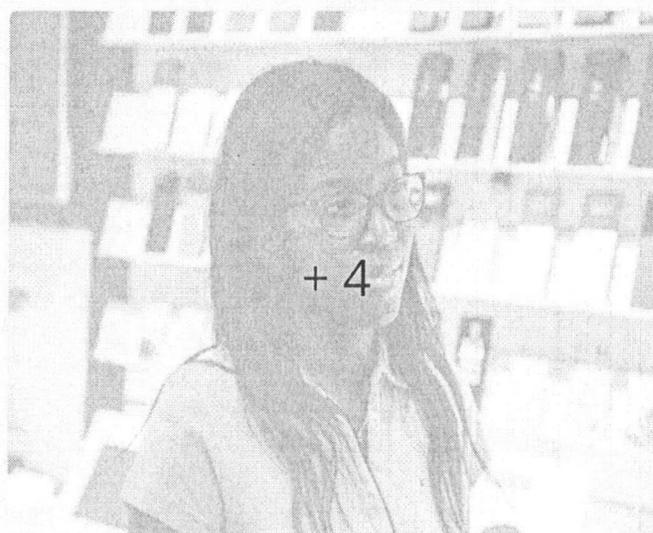
Je postule

53



On est fait pour être ensemble.

Voir toutes les recherches ▾



Bouygues Telecom recherche...

53

Depuis notre création en 1996, toutes nos collaboratrices et tous nos collaborateurs ont la même ambition : être l'opérateur qui fait grandir les relations humaines.

Nous innovons au service de technologies qui font grandir les amitiés, les liens de famille, les histoires d'amour, les engagements solidaires, les projets collectifs.

Nous avons créé le premier forfait illimité, nous avons lancé l'internet mobile. Chaque jour, nous redoublons d'efforts pour fournir un réseau encore plus puissant et étendu pour connecter tous les territoires.

Nous sommes 9 500 passionnés au service de 25 millions de personnes partout en France.

Nous sommes 9 500 artisans des liens humains, tous différents : par notre parcours, notre métier, nos idées.

Alors si pour vous faire grandir les relations humaines est un métier, on est fait pour être ensemble.

#nosclientdabord est devenu un moteur de l'entreprise Bouygues Telecom. Il nous pousse à plus de créativité et de rigueur pour satisfaire nos clients et leur donner toutes les raisons de nous rester fidèles.

Tu es constamment connecté(e) au monde grâce à ton téléphone ? Ta famille et tes amis te sollicitent pour les aider à surfer sur la vague du numérique ?

Si tu te reconnais, rejoins-nous en tant que Conseiller(e) de vente !

Tes principales missions :

- Répondre aux demandes du client en lui offrant un service personnalisé. La satisfaction client est ta priorité !.
- Atteindre les objectifs et te dépasser pour gagner les challenges individuels et collectifs au sein de la boutique. Une bonne connaissance des techniques de vente est indispensable.

53

Ton relationnel et ton sourire seront de réels atouts pour faire sensation auprès de nos clients.

Devenir conseiller de vente c'est aussi intégrer une équipe soudée toujours prête à t'aider, qui mettra son énergie au service de la réussite commune. Tu bénéficieras de formations dès ta prise de poste et tout au long de ton parcours chez Bouygues Telecom.

Les plus :

- Rémunération stimulante composée d'un fixe et d'un variable non plafonné sur 13 mois.
- Prise en charge des frais de transport en commun à 80%.
- Carte ticket-restaurant.
- Formation constante pour grandir au sein de l'entreprise.
- Et bien d'autres encore.



Vous êtes ...



Que tu sois débutant(e) ou expert(e), ton profil peut nous intéresser. Réseau Club Bouygues Telecom est une société handi-accueillante. Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Chef de secteur des ventes (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7799277

Description du poste :

Le site internet concepteur-vendeur.fr est spécialisé dans la diffusion d'offres d'emploi dans le secteur de l'habitat et de l'aménagement d'intérieur...

Rattaché(e) à la Directrice des Ventes et au sein d'une équipe dynamique et engagée, vous avez pour principale mission de développer les ventes de l'ensemble des produits de la gamme sur votre secteur :

- Vous vendez les produits de la collection Meubles CELIO pour renforcer la visibilité des produits dans les corners des magasins et ainsi développer le CA ;
- Vous garantissez la bonne application de la politique merchandising en magasin (expositions, PLV, bonne tenue des corners, .) ;
- Vous formez, motivez et entretenez des relations de confiance et de proximité avec l'ensemble des équipes de vente des magasins ;
- Vous vendez les supports de communication (dépliant, mailing, affichages, .) afin d'augmenter le trafic en magasin et d'assurer la visibilité de la marque.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

54

Responsable de secteur

Publiée il y a 3 jours



Critères de l'offre

Métiers :

Responsable de secteur (H/F)

Secteur :

Recrutement et placement

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI Temps Plein

54

Description du poste

Le site internet concepteur-vendeur.fr est spécialisé dans la diffusion d'offres d'emploi dans le secteur de l'habitat et de l'aménagement d'intérieur...

Rattaché(e) à la Directrice des Ventes et au sein d'une équipe dynamique et engagée, vous avez pour principale mission de développer les ventes de l'ensemble des produits de la gamme sur votre secteur :

- Vous vendez les produits de la collection Meubles CELIO pour renforcer la visibilité des produits dans les corners des magasins et ainsi développer le CA ;
- Vous garantissez la bonne application de la politique merchandising en magasin (expositions, PLV, bonne tenue des corners, ...);
- Vous formez, motivez et entretenez des relations de confiance et de proximité avec l'ensemble des équipes de vente des magasins ;
- Vous vendez les supports de communication (dépliant, mailing, affichages, ...) afin d'augmenter le trafic en magasin et d'assurer la visibilité de la marque.

[Voir toutes les offres de concepteur-vendeur.fr](#)

Référence : 57059-2

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Responsable de secteur](#) > [Responsable de secteur - Lorraine](#) > [Responsable de secteur - Meurthe-et-Moselle](#) > [Responsable de secteur - Nancy](#) > [Responsable de secteur](#)

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n°. 7792466

Description du poste :

Notre client, leader incontournable dans la maintenance, la location et la vente d'engins de levage et de manutention, recherche, dans le cadre de son développement :

Un Technico-Commercial (F/H)

Poste à pourvoir en CDI sur le périmètre de la Meurthe et Moselle

Statut ETAM

Sous la responsabilité du Directeur d'Agence, vos missions seront les suivantes :

- Prospector et développer un portefeuille à travers la vente et la location de chariots, auprès d'une clientèle de professionnels du secteur industriel,
- Assurer le maintien et le développement du chiffre d'affaires, en cohérence avec la politique budgétaire,
- Déterminer avec précision les besoins du client et proposer une solution en tenant du contexte financier et technique
- Mettre en avant la qualité des produits et les possibilités d'application selon les exigences du client,
- Procéder à des études tarifaires et participer à la réponse d'appels d'offres
- Assurer le suivi des ventes et recherchez les solutions appropriées en cas de difficultés rencontrées par la clientèle.
- Participer à des salons professionnels
- Etablir des comptes-rendus de visite et d'activité

Description du profil :

Issu(e) d'une formation Technique ou Commerciale, vous bénéficiez d'une expérience confirmée dans le développement commercial BtoB et idéalement dans la vente d'engins industriels ou BTP.

Vous êtes reconnu(e) pour votre sens commercial, votre dynamisme et vos capacités de négociation

Vous correspondez à ce profil Alors nous vous invitons à postuler dès à présent en ligne !

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 Salaire : Annuel de 30000,00 Euros à 35000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 3 An(s) 

Entreprise

SS
In cohérence de lieu

Cabinet de recrutement de dimension internationale, bénéficiant de l'expérience d'un grand Groupe RH, S&you est spécialisé dans le recrutement d'Experts, Cadres et Métiers du tertiaire. Nos 50 consultants expérimentés mettent en oeuvre tout notre savoir-faire pour vous accompagner au mieux dans vos projets (bilan professionnel, coaching, formation ...). La relation de confiance que nous créons avec nos candidats et nos clients représente pour nous le facteur clé de la performance.

Technico-commercial F/H

Publiée il y a 4 jours

S&YOU

Critères de l'offre

Métiers :

Technico commercial Itinérant (H/F) [+ 3 métiers](#)

Expérience min :

3 à 10 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Compétences :

B2B Développement commercial

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI de 30 000 € à 35 000 € brut/an Temps Plein

SS

L'entreprise : SYNERGIE

Cabinet de recrutement de dimension internationale, bénéficiant de l'expérience d'un grand Groupe RH, S&you est spécialisé dans le recrutement d'Experts, Cadres et Métiers du tertiaire. Nos 50 consultants expérimentés mettent en oeuvre tout notre savoir-faire pour vous accompagner au mieux dans vos projets (bilan professionnel, coaching, formation ...). La relation de confiance que nous créons avec nos candidats et nos clients représente pour nous le facteur clé de la performance.

[Plus d'infos sur SYNERGIE](#)

Description du poste

Notre client, leader incontournable dans la maintenance, la location et la vente d'engins de levage et de manutention, recherche, dans le cadre de son développement :

Un Technico-Commercial (F/H)

Poste à pourvoir en CDI sur le périmètre de la Meurthe et Moselle

Statut ETAM

Sous la responsabilité du Directeur d'Agence, vos missions seront les suivantes :

- Prospecter et développer un portefeuille à travers la vente et la location de chariots, auprès d'une clientèle de professionnels du secteur industriel,
- Assurer le maintien et le développement du chiffre d'affaires, en cohérence avec la politique budgétaire,
- Déterminer avec précision les besoins du client et proposer une solution en tenant du contexte financier et technique
- Mettre en avant la qualité des produits et les possibilités d'application selon les exigences du client,
- Procéder à des études tarifaires et participer à la réponse d'appels d'offres
- Assurer le suivi des ventes et recherchez les solutions appropriées en cas de difficultés rencontrées par la clientèle.
- Participer à des salons professionnels
- Etablir des comptes-rendus de visite et d'activité

Description du profil

Issu(e) d'une formation Technique ou Commerciale, vous bénéficiez d'une expérience confirmée dans le développement commercial BtoB et idéalement dans la vente d'engins industriels ou BTP.

Vous êtes reconnu(e) pour votre sens commercial, votre dynamisme et vos capacités de négociation

Vous correspondez à ce profil Alors nous vous invitons à postuler dès à présent en ligne !

Référence : OFFRE - 271 210 8523954

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Technico commercial Itinérant](#) > [Technico commercial Itinérant - Lorraine](#) > [Technico commercial Itinérant - Meurthe-et-Moselle](#) > [Technico commercial Itinérant - Nancy](#) > [Technico-commercial F/H](#)

SS

Commercial itinérant H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy.

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7781500

Fort de son expérience, EC International Group est devenu un des leaders mondiaux dans la fabrication de pièces prototypes et présérie en matières plastiques & métalliques. Groupe constitué de 4 filiales à travers le monde, EC International Group propose le panel de technologies le plus complet du marché pour une fabrication sur-mesure de l'ensemble des demandes clients.

Au sein de la filiale Française EC International France, nous recherchons un(e) Commercial(e) itinérant(e). Intégré(e) à l'équipe commerciale vous serez en charge de visiter nos clients et de la prospection de nouveaux contacts afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires.

Région d'action : 1/4 Nord-Est de la France

Vos tâches consisteront à :

- Gérer un planning hebdomadaire de visites clients et prospects
- Assurer les visites clients et prospects sur le tiers nord-est de la France
- Tournée de 3 jours / semaine avec 2 nuits d'hôtel
- Développer la clientèle et le chiffre d'affaires ;
- Participer à des salons en tant qu'exposant ;
- Communiquer toutes informations requises lors des visites sur des projets en cours ou à venir ;
- Assurer le reporting clientèle.
- Réalisation d'un suivi journalier des offres de prix

Profil :

- Diplômé(e) de l'enseignement supérieur (Bac+2 ou supérieur) ;
- Avec au minimum une première expérience professionnelle d'un an comme technico-commercial ;
- Très bon niveau en anglais requis ;
- Etant à l'aise avec la technique (à minima connaissance du monde industriel, mais la connaissance des secteurs de la plasturgie, des moules, du prototypage rapide, etc. serait un plus).

La formation du candidat retenu sera assurée par EC International France.

Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles, votre enthousiasme, votre rigueur et votre sens de l'organisation. Vous aimez travailler en autonomie. Vous êtes mobile et disponible à faire des déplacements qui représenteront une partie importante de votre temps. Vous êtes orienté(e) résultats et êtes impliqué(e) dans les projets que vous entreprenez.

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : 2 500,00€ à 3 750,00€ par mois

Langue:

* Anglais (Exigé)

Permis/certificat:

* Permis B (Exigé)

Disposition à l'égard des déplacements professionnels:

* 75 % (Exigé)

Télétravail:

* Non

75% du tps de travail en déplacement

(56)



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée



Commercial itinérant H/F

EC International France

Nancy (54)

2 500 € - 3 750 € par mois - Temps plein, CDI

Postuler sur Indeed

Fort de son expérience, EC International Group est devenu un des leaders mondiaux dans la fabrication de pièces prototypes et présérie en matières plastiques & métalliques. Groupe constitué de 4 filiales à travers le monde, EC International Group propose le panel de technologies le plus complet du marché pour une fabrication sur-mesure de l'ensemble des demandes clients.

Au sein de la filiale Française EC International France, nous recherchons un(e) Commercial(e) itinérant(e).

Intégré(e) à l'équipe commerciale vous serez en charge de visiter nos clients et de la prospection de nouveaux contacts afin d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires.

Région d'action : 1/4 Nord-Est de la France

Vos tâches consisteront à :

- Gérer un planning hebdomadaire de visites clients et prospects
- Assurer les visites clients et prospects sur le tiers nord-est de la France
- Tournée de 3 jours / semaine avec 2 nuits d'hôtel
- Développer la clientèle et le chiffre d'affaires ;
- Participer à des salons en tant qu'exposant ;
- Communiquer toutes informations requises lors des visites sur des projets en cours ou à venir ;
- Assurer le reporting clientèle.
- Réalisation d'un suivi journalier des offres de prix

Profil :

- Diplômé(e) de l'enseignement supérieur (Bac+2 ou supérieur) ;
- Avec au minimum une première expérience professionnelle d'un an comme technico-commercial ;
- Très bon niveau en anglais requis ;
- Etant à l'aise avec la technique (à minima connaissance du monde industriel, mais la connaissance des secteurs de la plasturgie, des moules, du prototypage rapide, etc. serait un plus).

La formation du candidat retenu sera assurée par EC International France.

Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles, votre enthousiasme, votre rigueur et votre sens de l'organisation. Vous aimez travailler en autonomie. Vous êtes mobile et disponible à faire des déplacements qui représenteront une partie importante de votre temps.

Vous êtes orienté(e) résultats et êtes impliqué(e) dans les projets que vous entreprenez.

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : 2 500,00€ à 3 750,00€ par mois

Expérience:

- Commercial H/F: 1 an (Exigé)

Langue:

- Anglais (Exigé)

Permis/certificat:

- Permis B (Exigé)

Disposition à l'égard des déplacements professionnels:

- 75 % (Exigé)

Télétravail:

- Non

il y a 3 jours

56



Signaler l'offre

Emplois Commercial Itinérant (H/F) dont la localisation est Nancy (54)

Emplois pour EC International France dont la localisation est Nancy (54)

Salaires de Commercial Itinérant (H/F) à proximité de Nancy (54)

Attaché(e) Technico-Commercial(e) - Dept: 54/57/67 - (H/F) - CDI

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7756966

AUER, marque du groupe MULLER, nous sommes une entreprise Française présente depuis 1892 qui se positionne aujourd'hui comme l'un des acteurs majeurs de la transition énergétique. Nous développons et fabriquons une large gamme de produits et solutions pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire.

Résolument tournés vers les énergies renouvelables, nos produits ont une identité technologique reconnue, marquée d'innovations et de haute performance. Pompes à chaleur, chauffe-eau thermodynamiques, systèmes hybrides et produits hydrauliques, sont les technologies majeures et emblématiques de notre savoir-faire.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les recrutements du Groupe Muller, cliquez sur le lien suivant !

<https://vimeo.com/agencevev/review/545363155/7df0887e9e>

Nous recrutons un(e) Attaché(e) Technico-Commercial(e) Itinérant(e) H/F en CDI pour les secteurs du 54/57/67.

Poste basé sur l'un de ces départements.

MISSIONS

Rattaché(e) au Directeur Régional, vous aurez la charge de développer, prospecter, conseiller et vendre nos produits auprès de nos clients professionnels du bâtiment (installateurs /distributeurs).

Les missions seront les suivantes :

- Réaliser un plan d'action, de visite et de prospection, selon les objectifs stratégiques de la Direction Commerciale pour développer le CA du secteur
- Recruter, développer et fidéliser un réseau d'installateurs performants et ambassadeurs de nos solutions thermodynamiques innovantes (PAC, CET, ...) pour le résidentiel individuel et petit collectif
- Animer un réseau de distributeurs partenaires en réalisant des actions d'animation commerciale communes (analyse des portefeuilles clients, détection d'affaires.)
- Participer aux différents événements commerciaux en fonction de la stratégie commerciale
- Développer et identifier auprès des constructeurs de maisons individuelles, bailleurs sociaux, une démarche de prescription en lien avec le service dédié
- Accompagner dans la formation les installateurs partenaires, tant sur les produits que sur l'évolution réglementaire et les mécanismes d'incitation fiscale

PROFIL

Issu d'une formation commerce / technique, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire, acquise dans l'univers du second œuvre du bâtiment, idéalement dans le domaine des pompes à chaleur, chaudières, chauffe-eaux, radiateurs.

Vos compétences en thermodynamique, thermique, et hydraulique sont un réel plus. Vous avez une sensibilité pour les réglementations environnementales et les solutions énergétiques vertueuses. Votre ouverture d'esprit sur les problématiques environnementales, de l'énergie et du climat, de la réglementation thermique est un atout pour convaincre et défendre les solutions à haute performance énergétique et écologiques.

Enthousiaste, organisé, et autonome, vous êtes reconnu pour votre force de persuasion. Doté d'un excellent relationnel et d'une bonne capacité à créer du lien, vous possédez une réelle fibre commerciale. Ainsi, vous devenez un référent sur votre secteur et contribuez au développement de la marque AUER.

Vous êtes à l'aise avec le Pack Office et avez l'habitude de travailler sur un CRM pour piloter votre activité.

Vous bénéficiez d'un accompagnement complet à nos produits et à nos méthodes.

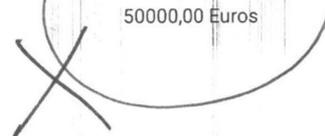
Poste en CDI, déplacements fréquents sur l'ensemble du secteur 54/57 et 67.

Package de rémunération : Fixe sur 13 mois + Primes commerciales + Participation + Mutuelle + Véhicule + Téléphone + PC

Vous êtes prêt à relever le challenge à nos côtés ? Alors rencontrons-nous !

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire : Annuel de 45000,00 Euros à 50000,00 Euros



57

Incohérence
salaire
+
Incohérence
expérience

Profil souhaité

Expérience

4
1 an

57

Métier, Mots clés

Région, département, ville, CP

RECHERCHER

236 127 offres d'emploi actuellement sur le site

Recherche avancée »

« Retour à la liste / Offre d'emploi : Attaché(e) Technico-Commercial(e) - Dept: 54/57/67 - (H/F) - CDI (Groupe MULLER)

Résumé de l'offre

Offre d'emploi du : 10/12/2021
 Type de contrat : CDI
 Rémunération : de 45 000 à 50 000 €
 Expérience : 1 à 2 ans
 Référence : 1997-ZmQNJ9W26qn5LwDB-Attache-e-Technico-Commercial-e-Dept-54-57-67-HF-CDI

Postuler

Attaché(e) Technico-Commercial(e) - Dept: 54/57/67 - (H/F) - CDI

Recruteur : Groupe MULLER

Postuler à cette offre

Outils candidats

- Enregistrer cette offre
- Envoyer à un ami
- Imprimer cette offre
- Nos conseils carrière

Description du poste

AUER, marque du groupe MULLER, nous sommes une entreprise Française présente depuis 1892 qui se positionne aujourd'hui comme l'un des acteurs majeurs de la transition énergétique. Nous développons et fabriquons une large gamme de produits et solutions pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire.

Résolument tournés vers les énergies renouvelables, nos produits ont une identité technologique reconnue, marquée d'innovations et de haute performance. Pompes à chaleur, chauffe-eau thermodynamiques, systèmes hybrides et produits hydrauliques, sont les technologies majeures et emblématiques de notre savoir-faire.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les recrutements du Groupe Muller, cliquez sur le lien suivant ! <https://vimeo.com/agenceev/review/545363155/7df0887e9e>

Nous recrutons un(e) Attaché(e) Technico-Commercial(e) Itinérant(e) H/F en CDI pour les secteurs du 54/57/67.

Poste basé sur l'un de ces départements.

MISSIONS

Rattaché(e) au Directeur Régional, vous aurez la charge de développer, prospecter, conseiller et vendre nos produits auprès de nos clients professionnels du bâtiment (installateurs /distributeurs).

Les missions seront les suivantes :

- Réaliser un plan d'action, de visite et de prospection, selon les objectifs stratégiques de la Direction Commerciale pour développer le CA du secteur
- Recruter, développer et fidéliser un réseau d'installateurs performants et ambassadeurs de nos solutions thermodynamiques innovantes (PAC, CET, ...) pour le résidentiel individuel et petit collectif
- Animer un réseau de distributeurs partenaires en réalisant des actions d'animation commerciale communes (analyse des portefeuilles clients, détection d'affaires.)
- Participer aux différents événements commerciaux en fonction de la stratégie commerciale
- Développer et identifier auprès des constructeurs de maisons individuelles, bailleurs sociaux, une démarche de prescription en lien avec le service dédié
- Accompagner dans la formation les installateurs partenaires, tant sur les produits que sur l'évolution réglementaire et les mécanismes d'incitation fiscale

PROFIL

Issu d'une formation commerce / technique, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans sur un poste similaire, acquise dans l'univers du second œuvre du bâtiment, idéalement dans le domaine des pompes à chaleur, chaudières, chauffe-eaux, radiateurs.

Vos compétences en thermodynamique, thermique, et hydraulique sont un réel plus. Vous avez une sensibilité pour les réglementations environnementales et les solutions énergétiques vertueuses. Votre ouverture d'esprit sur les problématiques environnementales, de l'énergie et du climat, de la réglementation thermique est un atout pour convaincre et défendre les solutions à haute performance énergétique et écologiques.

Enthousiaste, organisé, et autonome, vous êtes reconnu pour votre force de persuasion. Doté d'un excellent relationnel et d'une bonne capacité à créer du lien, vous possédez une réelle fibre commerciale. Ainsi, vous devenez un référent sur votre secteur et contribuez au développement de la marque AUER.

Vous êtes à l'aise avec le Pack Office et avez l'habitude de travailler sur un CRM pour piloter votre activité. Vous bénéficierez d'un accompagnement complet à nos produits et à nos méthodes.

Poste en CDI, déplacements fréquents sur l'ensemble du secteur 54/57 et 67.

Package de rémunération : Fixe sur 13 mois + Primes commerciales + Participation + Mutuelle +

57

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7752642

Description du poste :

Au sein de notre agence de Nancy et directement rattaché au Responsable administratif, vous avez pour mission d'assurer au quotidien la gestion des clients du réseau.

Convaincu par l'importance de l'excellence du Service, vous avez à cœur de procurer aux clients internes une expérience de qualité.

En tant que Chargé Relation Client, vous avez pour missions :

Assurer auprès des agences un suivi adapté et en phase avec leurs attentes dans un objectif de satisfaction :

- Suivi et traitement journalier des anomalies
- Gestion des tâches administratives en lien avec l'activité quotidienne

Traiter les réclamations :

- Analyser les anomalies récurrentes
- Récupérer les informations nécessaires à la prise de décision
- Coordonner les actions correctives auprès du réseau
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de production et plus particulièrement l'équipe Camionnage pour assurer la bonne réalisation des livraisons et des impératifs agences

Description du profil :

Titulaire d'une formation supérieure type Bac+ 2 (DUT, BTS, ...) à Bac+3 (écoles de commerce, Master, ...), spécialisée en transport et/ou administration des entreprises, vous êtes un jeune diplômé ou vous bénéficiez d'une première expérience réussie sur un type de poste similaire.

Vous maîtrisez les principaux outils bureautiques (Powerpoint, Excel, Word).

En évoluant dans une entreprise internationale, vous êtes à l'aise avec l'Anglais.

Doté(e) de qualités relationnelles indéniables, votre esprit d'équipe, votre écoute mais également votre méthode et votre gestion des priorités font de vous un interlocuteur reconnu et apprécié à la fois de vos collègues et hiérarchie mais également de nos clients et partenaires.

En interne, vous êtes force de proposition et vous savez également travailler en collaboration avec l'ensemble des services, agences et filiales du groupe afin de garantir à nos clients, la haute qualité de prestations qui fait la réputation de Dachser.

Rigueur, autonomie, organisation, esprit d'équipe, d'analyse et de synthèse, bonne communication orale et écrite sont autant d'atouts qui garantiront votre réussite et votre évolution au sein d'un grand groupe international dont les valeurs, le dynamisme et la capacité d'innovation sont reconnus par les grands donneurs d'ordres.

Pourquoi Dachser :

Un grand groupe réputé

Un contexte International

Des projets motivants et variés

Un secteur d'activité en constante évolution



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

58

Inclure
Expérience

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Entreprise

Move the World, Move Your Future.

« Créer ensemble, la logistique et le transport de demain grâce à l'expertise, l'innovation et l'engagement de chacun ». C'est notre ambition, et pourquoi pas la vôtre ? Aucune activité ne connaît un essor aussi rapide que celle du Transport et de la Logistique. C'est LE secteur d'activité qui se modernise et se digitalise le plus pour répondre aux nouveaux enjeux : s'adapter aux différents modes de consommation dans le respect des exige...

58

Chargé Relation Client- Arrivage.H/F H/F

Publiée il y a 10 jours ⚡ Candidature facile

DACHSER
Intelligent Logistics

Critères de l'offre

Métiers :

Chargé de relation client (H/F)

Expérience min :

débutant à 5 ans

Secteur :

Logistique, Transport de biens, Courrier

Diplômes :

Diplôme de grande école de commerce + 4 diplômes

Compétences :

Anglais

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

CDI Temps Plein

58

L'entreprise : DACHSER FRANCE

Move the World, Move Your Future.

« Créer ensemble, la logistique et le transport de demain grâce à l'expertise, l'innovation et l'engagement de chacun ». C'est notre ambition, et pourquoi pas la vôtre ?

Aucune activité ne connaît un essor aussi rapide que celle du Transport et de la Logistique. C'est LE secteur d'activité qui se modernise et se digitalise le plus pour répondre aux nouveaux enjeux : s'adapter aux différents modes de consommation dans le respect des exigences environnementales. A travers sa diversité de métiers, le secteur du Transport et de la Logistique est aujourd'hui idéal pour construire son parcours professionnel.

Intégrer Dachser, c'est rejoindre un groupe familial, l'un des leaders européens du transport et de la logistique avec son réseau totalement intégré de 399 agences présent dans 44 pays. Grâce à l'engagement de nos 31 000 collaborateurs, nous accompagnons au quotidien nos clients dans leur développement à travers notre expertise de la supply chain et l'apport de notre palette de solutions : transport routier de marchandises, transport aérien / maritime et logistique en France et à l'international.

[Voir toutes les offres de DACHSER FRANCE](#)

Description du poste

Au sein de notre agence de Nancy et directement rattaché au Responsable administratif, vous avez pour mission d'assurer au quotidien la gestion des clients du réseau.

Convaincu par l'importance de l'excellence du Service, vous avez à cœur de procurer aux clients internes une expérience de qualité.

En tant que Chargé Relation Client, vous avez pour missions :

Assurer auprès des agences un suivi adapté et en phase avec leurs attentes dans un objectif de satisfaction :

- Suivi et traitement journalier des anomalies
- Gestion des tâches administratives en lien avec l'activité quotidienne

Traiter les réclamations :

- Analyser les anomalies récurrentes
- Récupérer les informations nécessaires à la prise de décision
- Coordonner les actions correctives auprès du réseau
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe de production et plus particulièrement l'équipe Camionnage pour assurer la bonne réalisation des livraisons et des impératifs agences

Description du profil

Titulaire d'une formation supérieure type Bac+ 2 (DUT, BTS, ...) à Bac+3 (écoles de commerce, Master, ...), spécialisée en transport et/ou administration des entreprises, vous êtes un jeune diplômé ou vous bénéficiez d'une première expérience réussie sur un type de poste similaire.

Vous maîtrisez les principaux outils bureautiques (Powerpoint, Excel, Word).

En évoluant dans une entreprise internationale, vous êtes à l'aise avec l'Anglais.

Doté(e) de qualités relationnelles indéniables, votre esprit d'équipe, votre écoute mais également votre méthode et votre gestion des priorités font de vous un interlocuteur reconnu et apprécié à la fois de vos collègues et hiérarchie mais également de nos clients et partenaires.

En interne, vous êtes force de proposition et vous savez également travailler en collaboration avec l'ensemble des services, agences et filiales du groupe afin de garantir à nos clients, la haute qualité de prestations qui fait la réputation de Dachser.

Rigueur, autonomie, organisation, esprit d'équipe, d'analyse et de synthèse, bonne communication orale et écrite sont autant d'atouts qui garantiront votre réussite et votre évolution au sein d'un grand groupe international dont les valeurs, le dynamisme et la capacité d'innovation sont reconnus par les grands donneurs d'ordres.

Pourquoi Dachser :

- Un grand groupe réputé
- Un contexte International
- Des projets motivants et variés
- Un secteur d'activité en constante évolution



Salaire et avantages

20-25 k€

Référence : EL54- Chargé Relation Client -3483

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Chargé de relation client](#) > [Chargé de relation client - Lorraine](#) > [Chargé de relation client - Meurthe-et-Moselle](#) > [Chargé de relation client - Nancy](#) > [Chargé Relation Client- Arrivage H/F H/F](#)

Chef de secteur (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7748323

Description du poste :

L'idée de promouvoir une gamme de produits savoureux et équilibrés vous fait vibrer ! En associant votre maîtrise technique, votre expérience terrain et votre implication, vous contribuez au développement commercial et à la dynamisation de nos produits sur le circuit GMS.

Votre défi : optimiser nos référencements régionaux et nationaux. Pour ce faire, vous êtes l'interlocuteur(trice) privilégié(e) de nos clients et prospects sur le terrain, et assurez un reporting régulier et rigoureux auprès du Directeur régional auquel vous êtes rattaché(e).

Description du profil :

Idéalement basé(e) près de Nancy, ce challenge où s'entremêlent valeurs, couleurs et saveurs vous fera parcourir plusieurs départements : 54/57/88 et partiellement le 52/55.

Si vous êtes convaincu(e), n'attendez plus : postulez et prenez part à ce voyage gourmand et inédit en devenant notre futur(e) Chef de secteur !



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail



Salaire : Mensuel de
2000,00 Euros à 2500,00
Euros
Variable
trimestriel/Véhicule

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s) 

59

Entreprise

Vous avez envie de donner une nouvelle saveur à votre carrière , alors sachez qu'intégrer l'équipe Maison Tino, c'est intégrer une aventure humaine et culinaire où se mêlent innovation, créativité et convivialité ! De bons ingrédients, des plats frais traditionnels qui ont du goût et qui se partagent : tels sont les engagements Tino !

*Maison
de Tino*

Chef de secteur - Nancy/Metz (H/F)

Publiée il y a 13 jours ⚡ Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Chef de secteur (H/F)

Expérience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Agroalimentaire

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Lieux :

Nancy (54)

Conditions :

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

59

L'entreprise : Maison Tino

Vous avez envie de donner une nouvelle saveur à votre carrière, alors sachez qu'intégrer l'équipe Maison Tino, c'est intégrer une aventure humaine et culinaire où se mêlent innovation, créativité et convivialité ! De bons ingrédients, des plats frais traditionnels qui ont du goût et qui se partagent : tels sont les engagements Tino !

[Voir toutes les offres de Maison Tino](#)

Description du poste

L'idée de promouvoir une gamme de produits savoureux et équilibrés vous fait vibrer ! En associant votre maîtrise technique, votre expérience terrain et votre implication, vous contribuez au développement commercial et à la dynamisation de nos produits sur le circuit GMS.

Votre défi : optimiser nos référencements régionaux et nationaux. Pour ce faire, vous êtes l'interlocuteur(trice) privilégié(e) de nos clients et prospects sur le terrain, et assurez un reporting régulier et rigoureux auprès du Directeur régional auquel vous êtes rattaché(e).

Description du profil

Idéalement basé(e) près de Nancy, ce challenge où s'entremêlent valeurs, couleurs et saveurs vous fera parcourir plusieurs départements : 54/57/88 et partiellement le 52/55.

Si vous êtes convaincu(e), n'attendez plus : postulez et prenez part à ce voyage gourmand et inédit en devenant notre futur(e) Chef de secteur !

Salaire et avantages

Variable trimestriel/Véhicule

Référence : PDM-MT-CSN 8681818

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Chef de secteur](#) > [Chef de secteur - Lorraine](#) > [Chef de secteur - Meurthe-et-Moselle](#) > [Chef de secteur - Nancy](#) >

59

Commercial B to C H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 15 janvier 2022 - offre n° 126KHJZ

Toi aussi, deviens Commercial !

Notre société Trium Energy, partenaire de grands acteurs de l'énergie en France, est spécialisée dans les économies d'énergies auprès des entreprises et des particuliers. Entreprise conviviale et à l'écoute de tous, nous commercialisons des contrats d'énergie afin de permettre aux particuliers et/ou professionnels d'économiser sur leurs factures énergétiques.

Trium Energy recherche aujourd'hui ses futurs conseillers commerciaux, et futurs managers, afin de pouvoir évoluer ensemble nationalement !

Vos missions

- Proposer un nouveau contrat d'énergie aux particuliers et professionnels
- Permettre à une clientèle de professionnels et de particuliers d'économiser sur leurs dépenses énergétiques

Votre profil

- Goût du challenge et envie de réussir
- Vous aimez le contact avec le client
- Sens de la négociation et capacité d'expression
- Mais surtout une grande motivation et de l'ambition !

Vous êtes débutants ? Nous vous offrons une vraie formation à nos produits et nos techniques de vente et nous vous accompagnons quotidiennement dans vos missions afin d'atteindre ensemble vos objectifs et ceux de l'entreprise !

Vos avantages

- Formation interne aux techniques commerciales
- Permis B non indispensable (le chef d'équipe est chargé de ramener les équipes sur le terrain, il n'y a donc ni frais d'essence ni frais kilométrique)
- Organisation de challenges et de séminaires

Poste à pourvoir de suite avec possibilités d'évolution rapide !

Contactez-nous pour rejoindre une entreprise dynamique, en constante évolution, et qui intègre toutes les personnalités au cœur de sa stratégie de développement !

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

Méthodes de plan de prospection Identifier les besoins d'un client Mettre en place des actions de prospection

Présenter des produits et services Conseiller un client

Savoir-être professionnels

Curiosité Autonomie Rigueur

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 35H Horaires normaux

 Salaire : Mensuel de 1605,00 Euros à 2000,00 Euros sur 12 mois

SMIC L

60

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Vente à domicile

Entreprise



TRIUM ENERGY

0 salarié



www.trium-energy.com

Notre société Trium Energy, partenaire de grands acteurs de l'énergie en France, est spécialisée dans les économies d'énergies auprès des entreprises et des particuliers. Entreprise conviviale et à l'écoute de tous, nous commercialisons des contrats d'énergie afin de permettre aux particuliers et/ou professionnels d'économiser sur leurs factures énergétiques.

CHEF DE SECTEUR GMS F/H - Ventes en magasin (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7745620

Descriptif du poste:

Au sein de l'équipe commerciale dédiée, accompagné et soutenu par la Direction Commerciale et le service marketing, vous développez la visibilité de nos produits en effectuant l'implantation locale et régionale auprès des rayons traditionnels des distributeurs. A ce titre, vous identifiez et analysez le marché, développez la demande, créez de l'attractivité auprès de la marque. Vous élargissez le réseau de magasins « porteurs » et de prescripteurs. Vous assurez le suivi des magasins : activité, analyse des ventes, réassorts, etc. Plus largement, vous êtes le soutien local pour augmenter le potentiel de référencement régional et national de la marque.



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail



Salaire : A négocier

Profil recherché:

De formation commerciale, vous possédez une expérience significative dans la vente de produits frais de préférence en charcuterie auprès de la grande distribution. Commercial de tempérament, disponible et réactif, vous aimez développer et construire des relations de proximité avec vos clients et à les entretenir sur le long terme.

Package d'environ 40kEUR brut annuel + véhicule de fonction

67

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 2 An(s) 

Salaire
à négocier

Informations complémentaires

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

Entreprise

Groupe ADH

Groupe industriel agroalimentaire indépendant, nous sommes spécialisés dans la fabrication et la commercialisation de produits sans nitrite avec des ingrédients d'origine naturelle, et de France, des spécialités charcutières du terroir de l'Est de la France (jambon, terrines à l'ancienne, saucisse, produits fumés : poitrine, échine, Morteau, choucroute, etc.). Leader sur notre segment, nous avons développé une nouvelle marque consacrée à une gamme de produits innovante déjà t...

[< RECHERCHER UNE OFFRE](#)**CHEF DE SECTEUR GMS F/H**

Ref. Apec : 167437861W / Ref. Société : talentplug-8765441

Groupe ADH 1 CDI Nancy - 54

Publiée le 11/01/2022

Actualisée le 11/01/2022

POSTULER SUR LE SITE DE L'ENTREPRISE

61

Salaire

A négocier

Prise de poste

Dès que possible

Expérience

Minimum 2 ans

Métier

Chef de secteur commercial

Statut du poste

Agent de maîtrise / Technicien

Zone de déplacement

Régionale

Secteur d'activité du poste

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

[Signaler cette offre](#)**Descriptif du poste**

Au sein de l'équipe commerciale dédiée, accompagné et soutenu par la Direction Commerciale et le service marketing, vous développez la visibilité de nos produits en effectuant l'implantation locale et régionale auprès des rayons traditionnels des distributeurs. A ce titre, vous identifiez et analysez le marché, développez la demande, créez de l'attractivité auprès de la marque. Vous élargissez le réseau de magasins « porteurs » et de prescripteurs. Vous assurez le suivi des magasins : activité, analyse des ventes, réassorts, etc. Plus largement, vous êtes le soutien local pour augmenter le potentiel de référencement régional et national de la marque.

Profil recherché

De formation commerciale, vous possédez une expérience significative dans la vente de produits frais de préférence en charcuterie auprès de la grande distribution. Commercial de tempérament, disponible et réactif, vous aimez développer et construire des relations de proximité avec vos clients et à les entretenir sur le long terme.

Package d'environ 40kEUR brut annuel + véhicule de fonction

Entreprise

Groupe industriel agroalimentaire indépendant, nous sommes spécialisés dans la fabrication et la commercialisation de produits sans nitrite avec des ingrédients d'origine naturelle, et de France, des spécialités charcutières du terroir de l'Est de la France (jambon, terrines à l'ancienne, saucisse, produits fumés : poitrine, échine, Morteau, choucroute, etc.). Leader sur notre segment, nous avons développé une nouvelle marque consacrée à une gamme de produits innovante déjà très plébiscitée par nos clients.

Nous recherchons un(e) Chef de secteur GMS pour couvrir les départements suivants : Vosges, Moselle, Meurthe et Moselle et Meuse.

[Autres offres de l'entreprise](#)

Localisation du poste



Autres postes qui pourraient correspondre



Technico Commercial Sédentaire - Quincaillerie Bâtiment F/H

RegionsJob

CDI Plérin - 22

17/01/2022



Merchandiser F/H

RegionsJob

CDI Échirolles - 38

17/01/2022



FAQ

- [Services de conseil](#)
- [Conditions générales](#)
- [Qui sommes nous ?](#)
- [Protocoles sanitaires](#)
- [Partenariats offres](#)
- [Nous rejoindre](#)
- [Site corporate](#)
- [Salons Apec](#)

« 500 Consultants vous accompagnent GRATUITEMENT »

CONTACTEZ-NOUS



Chef de secteur GMS (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

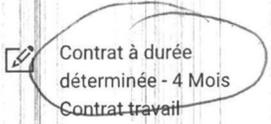
Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7724406

Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client un Chef de secteur GMS H/F en CDD de 4 mois dans le secteur du vin et des spiritueux sur le grand Est : 08/10/51/52/54/55/57/67/68/88.

Rattaché(e) au Directeur Régional auprès de qui vous reportez, le chef de secteur GMS est le garant du développement du chiffre d'affaires, de la part de marché et de l'optimisation des accords passés au niveau national auprès des hypermarchés et supermarchés du secteur.

Vous aurez en charge les tâches suivantes :

- Assurer la bonne application des accords nationaux/régionaux sur l'assortiment avec rapidité. Développer des opportunités d'assortiments supplémentaires en local via de la vente directe
- Optimiser les opérations promotionnelles négociées au niveau national/régional via l'accompagnement des clients sur les remontées de commandes et la négociation des meilleurs emplacements en magasin. Développer les opportunités de produits supplémentaires via la vente directe
- Négocier des opérations promotionnelles/événementielles suivant les temps forts
- Assurer le bon positionnement des produits en appliquant la démarche merchandising définie par le groupe, recadrer si nécessaire
- Gérer votre activité de manière efficace avec la bonne fréquence de visites et optimiser les moyens de vente et de revente mis à disposition
- Développer un maillage du réseau local via votre rôle de conseil avec les clients afin de saisir toutes les opportunités de développement business
- Assurer un reporting régulier et une veille concurrentielle

 Contrat à durée déterminée - 4 Mois
Contrat travail




Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 1 An(s) 

Entreprise

Groupe Fed

[Accès à l'espace Employeurs](#)

Connexion

Pseudo ou email : Mot de passe :

[mot de passe oublié ?](#)

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

Site de recrutement spécialisé pour les

personnes en situation de handicap

[Accueil](#)

[Moteur de recherche](#) ▾

[Emplois par région](#) ▾

[Services / Conseils](#) ▾

[Contacts](#)

[Actu Handicap](#)

1. [Accueil](#)
2. [Recherche Avancée](#)
3. [Région Lorraine](#)
4. [Chef de secteur gms h/f](#)

62

Chef de secteur GMS H/F

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Référence : 37670673

Date de dépôt : 11/01/2022

Entreprise : Groupe Fed

Descriptif

Description : Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client un Chef de secteur GMS H/F en CDD de 4 mois dans le secteur du vin et des spiritueux sur le grand Est : 08/10/51/52/54/55/57/67/68/88.

Rattaché(e) au Directeur Régional auprès de qui vous reportez, le chef de secteur GMS est le garant du développement du chiffre d'affaires, de la part de marché et de l'optimisation des accords passés au niveau national auprès des hypermarchés et supermarchés du secteur.

Vous aurez en charge les missions suivantes :

- Assurer la bonne application des accords nationaux/régionaux sur l'assortiment avec rapidité.

Développer des opportunités d'assortiments supplémentaires en local via de la vente directe

- Optimiser les opérations promotionnelles négociées au niveau national/régional via l'accompagnement des clients sur les remontées de commandes et la négociation des meilleurs emplacements en magasin.

Développer les opportunités de produits supplémentaires via la vente directe

- Négocier des opérations promotionnelles/événementielles suivant les temps forts

- Assurer le bon positionnement des produits en appliquant la démarche merchandising définie par le

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

[Plus](#) [J'accepte](#)

- Développer un maillage du réseau local via votre rôle de conseil avec les clients afin de saisir toutes les opportunités de développement business
- Assurer un reporting régulier et une veille concurrentielle

Profil recherché

Profil recherché : De formation commerciale bac+2/+5, vous disposez d'une expérience réussie en tant que Chef de secteur GMS dans le domaine des liquides. Une expérience dans le domaine du vin est un plus.

Vous avez une bonne disposition à la vente et le sens du résultat. Une expérience en vente directe est un réel plus.

Vous êtes dynamique, rigoureux(se), organisé(e), autonome et maîtrisez les outils bureautiques (Outlook, Powerpoint, Excel, Word, Teams).

Le salaire se compose d'un fixe et de primes sur objectifs. Vous disposez d'un véhicule de fonction ainsi que d'autres avantages (téléphone, ordinateur portable, mutuelle etc...).

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

Expérience : Entre 1 et 3 ans d'expérience

Lieu de la mission : Lorraine - Nancy

Poste(s) disponible(s) : 1

Poste de cadre : Suivant Profil

Contrat : CDD

Durée du contrat : 4 mois

Début de la mission : Dès que possible

Entreprise

Nom de l'entreprise : Groupe Fed

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

Agence : Fed Business

62

[Postuler en ligne à cette offre](#)

Partager cette offre d'Emploi

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

[Partager par email](#)

[Partager sur facebook](#)

[Partager sur twitter](#)

Offres similaires



Chargé(e) d'affaires
mutualiste h/f
Rhône-Alpes - Lyon



Opticien en magasin
franchisé h/f
Île-de-France - Paris



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

CCLD Attaché commercial
Rhône-Alpes - Villefontaine

62

Handicap-job est un site de recrutement dédié aux travailleurs handicapés.

Copyright 2006 - 2022 © Handicap-job.com - Tous droits réservés - Reproduction interdite

Dossier CNIL n°1367752 - [Mentions Légales](#) - [Politique de confidentialité des données](#) - [Utilisation des cookies](#)

- Liens Directs
 - [Accueil](#)
 - [Espace Candidats](#)
 - [Connexion Candidats](#)
 - [Liens RSS](#)
 - [Espace Employeurs](#)
 - [Connexion Employeurs](#)
 - [Régie Publicitaire](#)
 - [Le Blog](#)
 - [Contacts](#)
 - [Plan du site](#)
- Emploi en région
 - [Offres d'emploi Alsace](#)
 - [Offres d'emploi Aquitaine](#)
 - [Offres d'emploi Auvergne](#)
 - [Offres d'emploi Basse-Normandie](#)
 - [Offres d'emploi Bourgogne](#)
 - [Offres d'emploi Bretagne](#)
 - [Offres d'emploi Centre](#)
 - [Offres d'emploi Champagne-Ardenne](#)
 - [Offres d'emploi Corse](#)
 - [Offres d'emploi Franche-Comté](#)
 - [Offres d'emploi Haute-Normandie](#)
- Emploi en région
 - [Offres d'emploi Languedoc-Roussillon](#)
 - [Offres d'emploi Limousin](#)
 - [Offres d'emploi Lorraine](#)
 - [Offres d'emploi Midi-Pyrénées](#)
 - [Offres d'emploi Nord-Pas-de-Calais](#)
 - [Offres d'emploi Pays de la Loire](#)
 - [Offres d'emploi Picardie](#)
 - [Offres d'emploi Poitou-Charentes](#)
 - [Offres d'emploi Provence-Alpes-Côte d'Azur](#)
 - [Offres d'emploi Rhône-Alpes](#)
 - [Offres d'emploi île-de-France](#)
- Sites Partenaires
 - [Convention collective](#)
 - [Handirect](#)
 - [Jobsora](#)

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

[Plus](#) [J'accepte](#)

Technico-commercial / Technico-commerciale (H/F)

54 - NANCY - Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7695098

Sous l'autorité du Directeur commercial, vous prenez en charge le secteur Grand-Est (55-52-54-57-67-88-68) et êtes idéalement situé au centre de ce secteur. En autonomie vous prospectez et commercialisez des produits techniques du secteur du bâtiment auprès de clients professionnels et/ou distributeurs. Vous planifiez et organisez votre activité de façon stratégique sur votre secteur. Vos principales missions sont les suivantes : Vous suivez votre portefeuille clients et êtes en charge de fidéliser ces derniers. Amené à développer votre CA, vous êtes en charge de cibler, prospecter et développer votre fichier prospects. A ce titre, vous analysez le marché sur votre secteur géographique et êtes acteur de son développement. Vous assurez le suivi commercial et administratif de votre périmètre grâce aux outils mis à votre disposition. Vous établissez un plan d'actions commerciales spécifique pour atteindre vos objectifs. Vous proposez des solutions techniques adaptées aux besoins exprimés dans un environnement pointu et diversifié. Vous vous imposez comme l'interlocuteur privilégié de vos clients, de la négociation à la prise de commandes. Vous rendez compte à votre responsable régional. Pour mener à bien vos missions, vous êtes mobile sur votre secteur et êtes amené à découcher plusieurs fois par semaine. De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience similaire dans le domaine de la vente aux professionnels, idéalement dans l'environnement du bâtiment. Au-delà de votre formation, ce sont avant tout vos aptitudes commerciales et techniques, vos connaissances des leviers de négociation, ainsi que votre personnalité qui feront la différence sur ce poste. Vous êtes reconnu pour vos aptitudes relationnelles, vos capacités d'adaptation et votre sens de l'écoute ? Le goût du challenge vous anime ? Vous aimez être acteur de votre rémunération ? Notre client vous propose de réelles perspectives de carrière et d'évolution, un système de commissions sans plafonnement et tous les outils nécessaires pour développer votre activité dans les meilleures conditions. Salaire de base + Variable (à partir de 35K€ brut annuel variable compris). Voiture de fonction Nous attendons votre candidature !

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

~~Touche~~
~~...~~

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 2 An(s)

63

Entreprise

Le Cabinet de recrutement Manpower de Saint-Etienne recherche pour son client industriel, un des leaders dans son domaine d'activité, un Technico-Commercial H/F dans le cadre d'un poste en CDI. Notre client est en capacité d'assurer un service complet à ses clients et intervient sur l'ensemble du territoire français. Le recrutement concerne le Grand Est.

MANPOWER
 Annonce Non conforme
 à la réalité de la Durée
 du Contrat



Conseil
Recrutement

Technico-commercial Grand Est (H/F)

54000 Nancy

Le poste
en un clin d'oeil

Contrat : CDI

Statut : Non Cadre

Secteur d'activité : Industries manufacturières et production

Lieu de travail : 54000 Nancy

Nombre de poste(s)
proposé(s) : 1

Date de début : 01/02/2022

Salaire : Selon expérience

Expérience : 2 ans Minimum

Référence : 1100510792

Date de l'annonce : 11/01/2022

63

L'entreprise

Le Cabinet de recrutement Manpower de Saint-Etienne recherche pour **son client industriel, un des leaders dans son domaine d'activité**, un Technico-Commercial H/F dans le cadre d'un poste en CDI.

Notre client est en capacité d'assurer un service complet à ses clients et intervient sur l'ensemble du territoire français.

Le recrutement concerne le Grand Est.

Les missions

Sous l'autorité du Directeur commercial, vous prenez en charge le secteur Grand-Est (55-52-54-57-67-88-68) et êtes idéalement situé au centre de ce secteur.

En autonomie vous prospectez et commercialisez des produits techniques du secteur du bâtiment auprès de clients professionnels et/ou distributeurs. Vous planifiez et organisez votre activité de façon stratégique sur votre secteur.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Vous suivez votre portefeuille clients et êtes en charge de fidéliser ces-derniers.

- Amené à développer votre CA, vous êtes en charge de cibler, prospector et développer votre fichier prospects. A ce titre, vous analysez le marché sur votre secteur géographique et êtes acteur de son développement.
- Vous assurez le suivi commercial et administratif de votre périmètre grâce aux outils mis à votre disposition.
- Vous établissez un plan d'actions commerciales spécifique pour atteindre vos objectifs.
- Vous proposez des solutions techniques adaptées aux besoins exprimés dans un environnement pointu et diversifié.
- Vous vous imposez comme l'interlocuteur privilégié de vos clients, de la négociation à la prise de commandes.
- Vous rendez compte à votre responsable régional.

Pour mener à bien vos missions, vous êtes mobile sur votre secteur et êtes amené à découcher plusieurs fois par semaine.

Le profil

De formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience similaire dans le domaine de la vente aux professionnels, idéalement dans l'environnement du bâtiment.

Au-delà de votre formation, ce sont avant tout vos aptitudes commerciales et techniques, vos connaissances des leviers de négociation, ainsi que votre personnalité qui feront la différence sur ce poste.

Vous êtes reconnu pour vos aptitudes relationnelles, vos capacités d'adaptation et votre sens de l'écoute ?

Le goût du challenge vous anime ?

Vous aimez être acteur de votre rémunération ?

Notre client vous propose de réelles perspectives de carrière et d'évolution, **un système de commissions sans plafonnement** et tous les outils nécessaires pour développer votre activité dans les meilleures conditions.

Salaire de base + Variable (à partir de 35K€ brut annuel variable compris).

Voiture de fonction

63

Nous attendons votre candidature !

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

Info COVID-19 : durant la crise sanitaire, nous nous assurons pour chaque offre d'emploi, que les conditions de travail sont conformes aux directives du gouvernement et que les mesures barrières sont bien respectées au sein de l'entreprise, pour tout le personnel permanent et intérimaire. **En savoir plus**

Cuisiniste, devenez HOME DESIGNER sans contrainte - H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7685248

La société :

Si vous avez choisi l'aménagement intérieur c'est pour imaginer des espaces de vie, exprimer votre créativité et votre passion en toute liberté, non pas pour rester dans un magasin ou derrière une planche à dessin (aussi tactile soit-elle). Pour cela, nous pensons que votre place est au cœur du projet de vos clients, c'est à dire chez eux, et avec eux. - Cette liberté est constitutive de notre offre : notre vision de la co-conception réinvente l'approche client qui ne peut pas se faire dans un bureau ou un show room. - Cette liberté est organisationnelle car notre mode de fonctionnement interne répond aux aspirations nouvelles en terme de management et de rémunération. - Cette liberté est pragmatique. Parce qu'elle joue avec les contraintes et atouts des lieux d'implantation du projet, elle est inspirante. C'est donc cette liberté qui garantit la singularité du projet, la satisfaction de nos clients qui fait notre succès et qui fera votre réussite !



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

Le poste :

Les modes de consommations changent, et deux tendances déjà fortes se renforcent encore : le besoin de services ultra-personnalisés et le bien vivre chez soi. ?- Nous avons besoin de vous pour répondre aux besoins des familles dans VOTRE secteur géographique. ?- Vous serez le seul pilote de votre succès, mais en échange, nous vous promettons de la variété, et une diversité de projets que VOUS allez choisir.

Profil recherché :

Et la tâche qui vous attend est d'ampleur ! On change les espaces et le rapport au temps. Les frontières entre le travail et la vie perso sont tombés. Avec le télétravail, vos clients sont obligés de réorganiser leur logement qui change d'usage, mais ils sont aussi plus disponibles en journée pour vous recevoir. De votre côté, c'est le plafond qui a disparu : fini le néon toute la journée au dessus de votre tête, plus de plafond non plus dans votre salaire :-). Bref, si vous êtes prêt.e à relever le défi avec nous : découvrez une manière différente de postuler en vous laissant guider par la conversation : et livrez vous tel.le que VOUS êtes !

Source : PMEjob.fr.

64

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié

Quel emploi recherchez-vous ?

Où ?

Rechercher

Cuisiniste, devenez home designer sans contrainte - h/f

 Nancy  CDI  Me And My Boss  Cuisiniste

Publiée le 11 janvier

Description de l'offre

La société :

Si vous avez choisi l'aménagement intérieur c'est pour imaginer des espaces de vie, exprimer votre créativité et votre passion en toute liberté, non pas pour rester dans un magasin ou derrière une planche à dessin (aussi tactile soit-elle). Pour cela, nous pensons que votre place est au cœur du projet de vos clients, c'est à dire chez eux, et avec eux. - Cette liberté est constitutive de notre offre : notre vision de la co-conception réinvente l'approche client qui ne peut pas se faire dans un bureau ou un show room. - Cette liberté est organisationnelle car notre mode de fonctionnement interne répond aux aspirations nouvelles en terme de management et de rémunération. - Cette liberté est pragmatique. Parce qu'elle joue avec les contraintes et atouts des lieux d'implantation du projet, elle est inspirante. C'est donc cette liberté qui garantit la singularité du projet, la satisfaction de nos clients qui fait notre succès et qui fera votre réussite !

Le poste :

Les modes de consommations changent, et deux tendances déjà fortes se renforcent encore : le besoin de services ultra-personnalisés et le bien vivre chez soi. ?- Nous avons besoin de vous pour répondre aux besoins des familles dans VOTRE secteur géographique. ?- Vous serez le seul pilote de votre succès, mais en échange, nous vous promettons de la variété, et une diversité de projets que VOUS allez choisir.

Profil recherché :

Et la tâche qui vous attend est d'ampleur ! On change les espaces et le rapport au temps. Les frontières entre le travail et la vie perso sont tombés. Avec le télétravail, vos clients sont obligés de réorganiser leur logement qui change d'usage, mais ils sont aussi plus disponibles en journée pour vous recevoir. De votre côté, c'est le plafond qui a disparu : fini le néon toute la journée au dessus de votre tête, plus de plafond non plus dans votre salaire :-). Bref, si vous êtes prêt.e à relever le défi avec nous : découvrez une manière différente de postuler en vous laissant guider par la conversation : et livrez vous tel.le que VOUS êtes !

Source : PMEjob.fr.

 Postuler



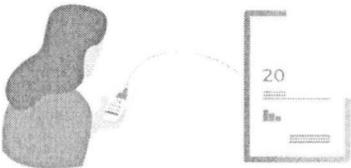
Offre similaire

Devenir franchisé chez le 1er réseau de cuisinistes de proximité !

 Nancy  CDI  Concepteur-Vendeur.fr  Cuisiniste

[Voir plus d'offres d'emploi](#)





STIMER MON SALAIRE

 **JE DÉPOSE MON CV**

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

54

[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Emploi Btp](#) > [Emploi Cuisiniste](#) > [Emploi Cuisiniste à Nancy](#) > [Cuisiniste, devenez HOME DESIGNER sans contrainte - H/F](#)

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

© 2022 Jobijoba - Tous Droits Réservés

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

Commercial (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7835550

KOESIO - KOESIO Grand Est - Commercial (Référence : 898681) / Au sein de notre équipe commerciale, vous commercialisez nos solutions d'impression et de dématérialisation auprès d'un portefeuille de clients et de prospects.

Vos principales missions :

Prospection physique et téléphonique, recherche de nouveaux clients

Gérer un portefeuille : visiter, développer, fidéliser

Détecter les différents besoins, négocier les offres et assurer le suivi administratif et commercial

Construire une relation de confiance avec vos clients

Vous avez une première expérience dans la vente en BtoB

Vous maîtrisez les techniques de vente

Vous savez écouter et aimer persuader

Vous aimez aller aux devants des autres et êtes persévérant, qualité indispensable pour la partie prospection du poste.

Rémunération : Fixe, variable non plafonné, primes

Et encore ?

Tickets restaurant

Mutuelle d'entreprise

L'actionnariat salarié

Véhicule de société

Téléphone et ordinateur portable.



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

65

Pourquoi postuler chez nous ?

Parce que les relations humaines sont le leitmotiv dans nos actions au quotidien. Il est courant d'entendre « que la seule façon d'avoir des clients satisfaits, c'est d'avoir des équipes motivées ».

Si vous souhaitez travailler sérieusement sans vous prendre au sérieux et partager avec nous une expérience collaborateur unique, rejoignez nos équipes !

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 2 An(s)



Entreprise

KOESIO

Vous souhaitez évoluer dans une entreprise en fort développement ? KOESIO Grand Est propose à ses clients 3 domaines d'expertises : Impression & Dématérialisation, Sécurité & Maintenance Informatique, Opérateur & Téléphonie. Notre groupe compte environ 100 collaborateurs présents sur 8 agences. 92% de nos 5 000 clients recommandent nos services suite à une enquête réalisée. KOESIO est un groupe qui a su conserver sa culture de PME et qui s'engage auprès...

[◀ RETOUR LISTE \(/\)](#)

Réf : 296

Publié le 13/01/2022

Commercial (H/F)

CDI

📍 Nancy - Grand Est - France



PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Vous souhaitez évoluer dans une entreprise en fort développement ? **KOESIO Grand Est** propose à ses clients 3 domaines d'expertises : Impression & Dématérialisation, Sécurité & Maintenance Informatique, Opérateur & Téléphonie. Notre groupe compte environ 100 collaborateurs présents sur 8 agences.

92% de nos 5 000 clients recommandent nos services suite à une enquête réalisée.

KOESIO est un groupe qui a su conserver sa culture de PME et qui s'engage auprès de ses collaborateurs.

Chez **KOESIO Grand Est**, nous sommes convaincus qu'un environnement de travail épanouissant contribue au développement de nos talents, c'est pourquoi nous visons la labélisation Great Place To Work !

« Notre vision est d'avoir des collaborateurs épanouis et des clients satisfaits, dans une entreprise résiliente et porteuse de sens autour de nombreuses actions RSE. »

KOESIO Grand Est, recrute pour son agence de Nancy (54).

DESCRIPTION DU POSTE

Au sein de notre équipe commerciale, vous commercialisez nos solutions d'impression et de dématérialisation auprès d'un portefeuille de clients et de prospects.

Vos principales missions :

- Prospection physique et téléphonique, recherche de nouveaux clients
- Gérer un portefeuille : visiter, développer, fidéliser
- Détecter les différents besoins, négocier les offres et assurer le suivi administratif et commercial
- Construire une relation de confiance avec vos clients

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer

PROFIL RECHERCHÉ Tout accepter Tout refuser Personnaliser

- Vous avez une première expérience dans la vente en BtoB
- Vous maîtrisez les techniques de vente
- Vous savez écouter et aimer persuader
- Vous aimez aller aux devants des autres et êtes persévérant, qualité indispensable pour la partie prospection du poste.

AUTRES INFORMATIONS

Rémunération : Fixe, variable non plafonné, primes

Et encore ?

- Tickets restaurant
- Mutuelle d'entreprise
- L'actionnariat salarié
- Véhicule de société
- Téléphone et ordinateur portable.

65

Pourquoi postuler chez nous ?

Parce que les relations humaines sont le leitmotiv dans nos actions au quotidien. Il est courant d'entendre « que la seule façon d'avoir des clients satisfaits, c'est d'avoir des équipes motivées ».

Si vous souhaitez travailler sérieusement sans vous prendre au sérieux et partager avec nous une expérience collaborateur unique, **rejoignez nos équipes !**

POSTULER À CETTE OFFRE

POSTULER À CETTE OFFRE

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer

Tout accepter Tout refuser Personnaliser

PARTAGER CETTE OFFRE



[koesio]

JOBS À LA UNE

Commercial

Gestionnaire de bases de données H/F

Valence

(H/F)&body=http:

(/job/872909/commercial-hf)

//koesio.candidats.talents-

Commercial(e) Grand Format

Échirolles

in.com

(/job/872914/commercial-hf)

/job/898681

Administrateur Systèmes & Réseaux (H/F)

Biot

/commercial-

(/job/811683/commercial-hf)

hf)

Assistant(e) d'Agence H/F

Lyon

(/job/882691/commercial-hf)

Chef(fe) de projet activité financement

Valence

(/job/882958/commercial-hf)

Ingénieur Commercial IT (H/F)

Strasbourg

(/job/898387/commercial-hf)

Ingénieur Commercial IT (H/F)

Metz

(/job/898502/commercial-hf)

Commercial (H/F)

Bar-le-Duc

(/job/898726/commercial-hf)

VOIR LES JOBS (/)

65

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer

✓ Tout accepter X Tout refuser Personnaliser

69

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer

Tout accepter Tout refuser Personnaliser

Boucher-charcutier / Bouchère-charcutière (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7815551

Pascal POTIN vous propose cette boucherie - charcuterie - traiteur à Nancy en angle de rue dans un quartier résidentiel et commerçant. Cette affaire dispose d'un magasin de 42 m² et une cuisine sur l'arrière avec extraction de plus de 30 m². Cette affaire est idéale pour un duo. Clientèle fidélisée, Pas de personnel à reprendre.

Cession du fonds de commerce à 73.700 euros Honoraires à la charge du vendeur.

Pour plus de renseignements, merci de contacter Pascal POTIN au ou par mail, agissant sous le statut d'agent commercial auprès de la SAS propriétés privées en précisant la référence 287296NPP.

Copropriété de 4 lots ().

Charges annuelles : 2400 euros.

Pascal POTIN Agent Commercial - Numéro RSAC : NANCY 412231060 -

Prix : 73700

 Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité :

Expérience

Débutant accepté

Ceci n'est pas
une offre d'emploi
c'est une vente
de commerce

66

[Commerces / Négoce](#) > [Boucherie - Charcuterie](#) > [Lorraine](#) > [54 Meurthe et Moselle](#) > [54000 NANCY](#)

Vente boucherie charcuterie traiteur à Nancy

vous propose cette boucherie - charcuterie - traiteur à Nancy **en angle** de rue dans un quartier résidentiel et commerçant. Cette affaire dispose d'un magasin de 42 m² et une cuisine sur l'arrière avec **extraction** de plus de 30 m². Cette affaire est idéale pour un couple. Clientèle fidélisée, Pas de personnel à reprendre.

Cession du fonds de commerce à 73.700 euros Honoraires à la charge du vendeur.

, en précisant la référence 287296NPP.

Copropriété de 4 lots ().

Charges annuelles : 2400 euros.

Données Financières

Prix de vente : 73 700 €

Loyer mensuel : 84 €

€ [Barème Honoraires](#)

Surfaces et longueurs

Surface de 100 m²

Informations sur l'entreprise

Effectif de 1 salariés

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Boucherie - Charcuterie

NANCY, 54 Meurthe et Moselle , Lorraine

Prix de vente : 73 700 € - Loyer mensuel : 84 €

 [Simuler votre financement](#)

Réactualisé le 15/01/2022

Référence CessionPME : 287296B-NPP

 [VOIR LES COORDONNÉES](#)

 [VOIR LES COORDONNÉES](#)



[Sauvegarder cette annonce](#)

Boucher (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 16 janvier 2022 - offre n° 7804177

Enseigne : AUCHAN HYPERMARCHÉ

Nous recherchons un Boucher F H pour notre Hypermarché de NANCY- CENTRE

En détails, ça donne quoi ?

Vous connaissez, transformez et commandez les produits de votre marché. Vous connaissez le positionnement de votre marché. Vous mettez en oeuvre les découpes et recettes process de transformation de vos produits. Vous êtes polyvalent à tous les postes de fabrication découpe avec un haut niveau de professionnalisme. Vous êtes capable d'évaluer la qualité et la fraîcheur des produits et d'écarter les produits non-conformes.

Vous contribuez à la bonne organisation de la production dans le respect des règles d'hygiène. Vous contribuez à la bonne organisation de l'espace de travail (propreté, rangement, entretien du matériel) et au respect des règles de sécurité alimentaire. Enfin, vous étalez la fabrication afin de garantir la fraîcheur des produits et de répondre à l'objectif de zéro rupture.

Vous mettez en valeur vos produits et fidélisez vos clients. Vous approvisionnez et mettez en avant vos produits, dans le respect des règles d'étalagisme et de merchandising. Vous veillez à la mise en valeur de vos produits, dans le but d'attirer et fidéliser vos clients. Vous conseillez et répondez aux attentes de ces derniers. Pour réaliser ces missions, vous serez directement rattaché.e au Manager Commerce Boucherie, qui vous accompagnera au quotidien.

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps complet

Rémunération annuelle - A partir de 21 000 € jusqu'à 22 000 € Votre profil ? Vous disposez d'un BEP CAP en boucherie ou d'un CQP de branche et ou justifiez d'une expérience similaire.

L'essentiel ? Vous disposez d'une expertise sur votre métier et sur le produit. Vous êtes passionné.e et souhaitez transmettre cette passion à vos clients, en leur proposant des produits frais, et de qualité !



Contrat à durée
indéterminée
Contrat travail

67

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée



Entreprise

Auchan Retail France

Avec Auchan, révéléz 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.

DEPOSER UN CV TROUVER UN EMPLOI PORTRAITS D'ENTREPRISES SE CONNECTER

BLOG CANDIDATS

Poste, société, contrat...

Ville, code postal, département, région...

ESPACE RECRUTEUR

REC



Boucher H/F
Nancy (54000), Meurthe-et-Moselle (54), Lorraine
 Date : 15/01/2022 - Réf : EST27630

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI Niveau d'études : BEP, CAP

PRESENTATION DE LA SOCIETE

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.

DESCRIPTION DU POSTE

Enseigne : AUCHAN HYPERMARCHÉ

Nous recherchons un **Boucher F/H** pour notre **Hypermarché de NANCY- CENTRE**

En détails, ça donne quoi ?

- **Vous connaissez, transformez et commandez les produits de votre marché.** Vous connaissez le positionnement de votre marché. Vous mettez en oeuvre les découpes et recettes / process de transformation de vos produits. Vous êtes polyvalent à tous les postes de fabrication / découpe avec un haut niveau de professionnalisme. Vous êtes capable d'évaluer la qualité et la fraîcheur des produits et d'écarter les produits non-conformes.
- **Vous contribuez à la bonne organisation de la production dans le respect des règles d'hygiène.** Vous contribuez à la bonne organisation de l'espace de travail (propreté, rangement, entretien du matériel) et au respect des règles de sécurité alimentaire. Enfin, vous étalez la fabrication afin de garantir la fraîcheur des produits et de répondre à l'objectif de zéro rupture.
- **Vous mettez en valeur vos produits et fidélisez vos clients.** Vous approvisionnez et mettez en avant vos produits, dans le respect des règles d'étagéisme et de merchandising. Vous veillez à la mise en valeur de vos produits, dans le but d'attirer et fidéliser vos clients. Vous conseillez et répondez aux attentes de ces derniers.

Pour réaliser ces missions, vous serez directement rattaché.e au Manager Commerce Boucherie, qui vous accompagnera au quotidien.

Type de contrat : CDI

Durée hebdomadaire : Temps complet

Rémunération annuelle - A partir de 21 000 € jusqu'à 22 000 €

PROFIL RECHERCHE

Votre profil ? Vous disposez d'un BEP/CAP en boucherie ou d'un CQP de branche et/ou justifiez d'une expérience similaire.

L'essentiel ? Vous disposez d'une expertise sur votre métier et sur le produit. Vous êtes passionné.e et souhaitez transmettre cette passion à vos clients, en leur proposant des produits frais, et de qualité !

Localisation : Nancy (54000)

POSTULER À CETTE OFFRE

INFORMATIONS SECURISEES



Conformément aux articles 26 et 27 de la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'opposition, d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant, qui pourront être communiquées à des tiers. Ces informations vous concernant étant confidentielles, Distribjob s'engage à les protéger. Pour en savoir plus sur la confidentialité et la protection des données que vous nous communiquez, consultez la charte de confidentialité.

Emplois similaires :

Boucher H/F

CDI

Laxou (54520), Meurthe-et-Moselle (54), Lorraine - Emploi Auchan Retail France - 04/01/2022

Enseigne : AUCHAN HYPERMARCHÉ Nous recherchons un Boucher F/H pour notre Hypermarché de LAXOU. En détails, ça donne quoi ? Vous connaissez, transformez et comm...

Boucher H/F

CDD

Laxou (54520), Meurthe-et-Moselle (54), Lorraine - Emploi Auchan Retail France - 25/12/2021

Enseigne : AUCHAN HYPERMARCHÉ Nous recherchons un Boucher F/H pour notre Hypermarché de LAXOU. En détails, ça donne quoi ? Vous connaissez, transformez et comm...

DEPOSER UN CV TROUVER UN EMPLOI PORTRAITS D'ENTREPRISES SE CONNECTER

Enseigne Auchan en France nous recherchons un boucher / h pour notre hypermarché de Remilly
détails, ça donne quoi ? Vous connaissez, transformez et c...

BLOG CANDIDATS

ESPACE RECRUTEUR

Copyright 2000-2022 Distrijob



INGÉNIEUR COMMERCIAL ENERGIE (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7773358

Recherche: INGÉNIEUR COMMERCIAL ENERGIE (H/F)

Ingénieur Commercial Energie H/F :: FS869 :: Nancy (54) :: Le cabinet de conseil en recrutement In Quarto recherche un Ingénieur Commercial Energie H/F pour son client, une entreprise qualitative et à taille humaine reconnue dans le domaine de l'exploitation d'énergie au plan national, en plein développement sur la Lorraine. Rattaché au Directeur Commercial et à la Direction Régionale Grand Est, vous êtes responsable de l'intégralité de vos affaires sur la Lorraine, du démarchage commercial, au montage d'offres, à la gestion technique, humaine et financière des contrats de maintenance et d'exploitation thermique et génie climatique. Vous reprenez un portefeuille clients que vous allez être amené à faire évoluer sur l'ensemble de la Lorraine. Vous avez l'appui d'un Ingénieur d'Etudes. Le suivi technique des projets sera transmis à un Responsable d'Exploitation. Interlocuteur privilégié des clients, vous êtes force de proposition et d'a...

 Profession libérale
Emploi non salarié

68

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

*incobere
experience*

travail dissimulé

Description du poste :

Ingenieur Commercial Energie H/F :: FS869 :: Nancy (54) :: Le cabinet de conseil en recrutement In Quarto recherche un Ingenieur Commercial Energie H/F, pour son client, une entreprise qualitative et à taille humaine reconnue dans le domaine de l'exploitation d'énergie au plan national, en plein développement sur la Lorraine. Rattaché au Directeur Commercial et à la Direction Régionale Grand Est, vous êtes responsable de l'intégralité de vos affaires sur la Lorraine, du démarchage commercial, au montage d'offres, à la gestion technique, humaine et financière des contrats de maintenance et d'exploitation thermique et génie climatique. Vous reprenez un portefeuille clients que vous allez être amené à faire évoluer sur l'ensemble de la Lorraine. Vous avez l'appui d'un Ingenieur d'Etudes. Le suivi technique des projets sera transmis à un Responsable d'Exploitation. Interlocuteur privilégié des clients, vous êtes force de proposition et d'amélioration du fonctionnement des installations et veillez à optimiser et développer les prestations de l'entreprise dans le respect des règles de sécurité. Vous assurez la négociation commerciale et le suivi du contrat en pilotant les différents intervenants du projet. En parallèle du portefeuille clients existant, vous réalisez des actions commerciales vis-à-vis de nouveaux prospects. Ainsi, vous chiffrez et vous négociez les contrats et affaires jusqu'à leur mise en place finale. De formation technique ou ingénieur spécialisée en génie climatique ou thermique ((BTS / DUT / Licence Pro ou Ingénieur), vous avez acquis une expérience d'au moins 3 ans dans le domaine de la prestation de services en Energies : gestion de contrats de maintenance / exploitation ainsi que la gestion de travaux. Développeur d'affaires, vous êtes une personne fiable et autonome. Salaire négociable selon profils.

Créez votre Alerte Emploi
Recevez toutes les nouvelles offres :
Ingenieur commercial - Nancy
Créer

Déposez votre CV
Et faites vous contacter par les recruteurs.

Postulez à cette offre MAINTENANT

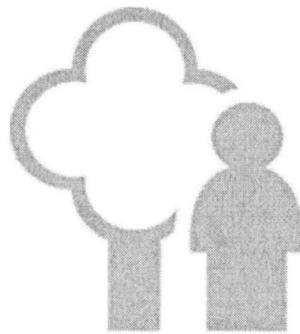
68

Offres d'emploi

Nancy

Ingénieur commercial

Ingénieur commercial energie



Ingénieur commercial energie (h/f)

JOBLIFT vous propose une offre de **In Quarto**

Nancy (54)

📅 Publiée le 14/01/2022

Indépendant / Freelance

68

Postuler

Référence: **40121088**



Description du poste :

Ingénieur Commercial Energie H/F :: FS869 :: Nancy (54) :: Le cabinet de conseil en 

Rattaché au Directeur Commercial et à la Direction Régionale Grand Est, vous êtes responsable de l'intégralité de vos affaires sur la Lorraine, du démarchage commercial, au montage d'offres, à la gestion technique, humaine et financière des contrats de maintenance et d'exploitation thermique et génie climatique. Vous reprenez un portefeuille clients que vous allez être amené à faire évoluer sur l'ensemble de la Lorraine. Vous avez l'appui d'un Ingénieur d'Etudes. Le suivi technique des projets sera transmis à un Responsable d'Exploitation. Interlocuteur privilégié des clients, vous êtes force de proposition et d'amélioration du fonctionnement des installations et veillez à optimiser et développer les prestations de l'entreprise dans le respect des règles de sécurité. Vous assurez la négociation commerciale et le suivi du contrat en pilotant les différents intervenants du projet. En parallèle du portefeuille clients existant, vous réalisez des actions commerciales vis-à-vis de nouveaux prospects. Ainsi, vous chiffrez et vous négociez les contrats et affaires jusqu'à leur mise en place finale. De formation technique ou ingénieur spécialisée en génie climatique ou thermique ((BTS / DUT / Licence Pro ou Ingénieur), vous avez acquis une expérience d'au moins 3 ans dans le domaine de la prestation de services en Energies : gestion de contrats de maintenance / exploitation ainsi que la gestion de travaux. Développeur d'affaires, vous êtes une personne fiable et autonome. Salaire négociable selon profils.

Postulez à cette offre MAINTENANT

Postuler

68

Créez votre Alerte Emploi

Recevez toutes les nouvelles offres :

Ingénieur commercial - 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



Ouvrier d'atelier Produits frais / Boucher N3 H/F

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 15 janvier 2022 - offre n° 7766707

Avec Auchan, révélez vos talents...

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

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

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

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Nous recherchons un Boucher F/H pour notre Hypermarché de NANCY- CENTRE

En détails, ça donne quoi ?

* Vous connaissez, transformez et commandez les produits de votre marché. Vous connaissez le positionnement de votre marché. Vous mettez en oeuvre les découpes et recettes / process de transformation de vos produits. Vous êtes polyvalent à tous les postes de fabrication / découpe avec un haut niveau de professionnalisme. Vous êtes capable d'évaluer la qualité et la fraîcheur des produits et d'écarter les produits non-conformes.

* Vous contribuez à la bonne organisation de la production dans le respect des règles d'hygiène. Vous contribuez à la bonne organisation de l'espace de travail (propreté, rangement, entretien du matériel) et au respect des règles de sécurité alimentaire. Enfin, vous étalez la fabrication afin de garantir la fraîcheur des produits et de répondre à l'objectif de zéro rupture.

* Vous mettez en valeur vos produits et fidélisez vos clients. Vous approvisionnez et mettez en avant vos produits, dans le respect des règles d'étalagisme et de merchandising. Vous veillez à la mise en valeur de vos produits, dans le but d'attirer et fidéliser vos clients. Vous conseillez et répondez aux attentes de ces derniers.

Pour réaliser ces missions, vous serez directement rattaché.e au Manager Commerce Boucherie, qui vous accompagnera au quotidien.

Votre profil ? Vous disposez d'un BEP/CAP en boucherie ou d'un CQP de branche et/ou justifiez d'une expérience similaire.

L'essentiel ? Vous disposez d'une expertise sur votre métier et sur le produit. Vous êtes passionné.e et souhaitez transmettre cette passion à vos clients, en leur proposant des produits frais, et de qualité ! , 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.

69

incubation
expérience

Profil souhaité

Expérience

Débutant accepté

Informations complémentaires

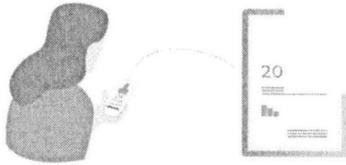
- Qualification : Employé qualifié

69

Quel emploi recherchez-vous ?

Où ?

Rechercher



STIMER MON SALAIRE

JE DÉPOSE MON CV

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

ais / boucher n3 h/f

oucher

agit au quotidien avec l'ensemble de ses équipes, pour réinventer un commerce plus toutes nos actions dans le but d'améliorer la qualité de vie des habitants. nce nous animent et illustrent la façon dont nous voulons faire notre métier, au plus près

management de proximité, une responsabilisation partagée et l'opportunité d'évoluer



Nous recherchons un Boucher F/H pour notre Hypermarché de NANCY- CENTRE

En détails, ça donne quoi ?

- * Vous connaissez, transformez et commandez les produits de votre marché. Vous connaissez le positionnement de votre marché. Vous mettez en oeuvre les découpes et recettes / process de transformation de vos produits. Vous êtes polyvalent à tous les postes de fabrication / découpe avec un haut niveau de professionnalisme. Vous êtes capable d'évaluer la qualité et la fraîcheur des produits et d'écarter les produits non-conformes.
- * Vous contribuez à la bonne organisation de la production dans le respect des règles d'hygiène. Vous contribuez à la bonne organisation de l'espace de travail (propreté, rangement, entretien du matériel) et au respect des règles de sécurité alimentaire. Enfin, vous étalez la fabrication afin de garantir la fraîcheur des produits et de répondre à l'objectif de zéro rupture.
- * Vous mettez en valeurs vos produits et fidélisez vos clients. Vous approvisionnez et mettez en avant vos produits, dans le respect des règles d'étalagisme et de merchandising. Vous veillez à la mise en valeur de vos produits, dans le but d'attirer et fidéliser vos clients. Vous conseillez et répondez aux attentes de ces derniers.

Pour réaliser ces missions, vous serez directement rattaché.e au Manager Commerce Boucherie, qui vous accompagnera au quotidien.

Votre profil ? Vous disposez d'un BEP/CAP en boucherie ou d'un CQP de branche et/ou justifiez d'une expérience similaire.

L'essentiel ? Vous disposez d'une expertise sur votre métier et sur le produit. Vous êtes passionné.e et souhaitez transmettre cette passion à vos clients, en leur proposant des produits frais, et de qualité ! ,

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





STIMER MON SALAIRE

JE DÉPOSE MON CV

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

Leclerc  Boucher

Chef boucher

hère  Ouvrier boucher

[Voir plus d'offres d'emploi](#)

Offres similaires

- [Recrutement Auchan](#)
- [Emploi Auchan à Nancy](#)
- [Emploi Alimentation à Nancy](#)
- [Emploi Nancy](#)
- [Emploi Meurthe-et-Moselle](#)
- [Emploi Lorraine](#)
- [Auchan Intérim](#)
- [Intérim Auchan à Nancy](#)
- [Intérim Nancy](#)
- [Intérim Meurthe-et-Moselle](#)
- [Intérim Lorraine](#)



[Accueil](#) > [Emploi](#) > [Emploi Alimentation](#) > [Emploi Boucher](#) > [Emploi Boucher à Nancy](#) > [Ouvrier d'atelier Produits frais / Boucher N3 H/F](#)

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

© 2022 Jobijoba - Tous Droits Réservés

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

Chef boulanger / boulangère

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Actualisé le 14 janvier 2022 - offre n° 126JXGX

Boulangerie ouverte 7j/7, recrute son Chef Boulanger en CDI 39h hebdomadaires.

Vos Missions :

- Fabrication et cuisson
- Approvisionnement
- Inventaire
- Gestion et édition des bons de livraison et bons de commande clients/ fournisseurs
- Management équipe de 2 boulangers
- Gestion du planning
- Gestion de la tenue des surfaces de travail

 Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

 39H Horaires variables

 Salaire : Mensuel de 2467
Euros sur 12 mois
Participation/action
1900€ net

Profil souhaité

Expérience

1 an 

Savoirs et savoir-faire

Boulage des pâtons

Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des pâtes à pain ou à viennoiserie, les mélanger et effectuer le pétrissage, l'abaisse

Conduire une fermentation

Diviser la masse de pâte en pâtons

Cuire des pièces de viennoiserie

Formation

CAP, BEP et équivalents boulangerie 

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Pâtisserie

70

Ingénieur Commercial IT (H/F)

54 - NANCY -  Localiser avec Mappy

Publié le 14 janvier 2022 - offre n° 7699407

KOESIO - KOESIO Grand Est - Commercial (Référence : 898475) / Rattaché(e) au manager commercial, vous êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille de clients ETI et PME/PMI.

Vos principales missions :

Commercialisation de services innovants dans le domaine de l'informatique, la sécurité internet, de l'hébergement Cloud, des infrastructures Serveurs et postes de travail et dans celui des télécoms

Développement de votre portefeuille client grâce à de la prospection terrain

Identification et analyse des besoins de vos clients et de proposer nos solutions et prestations associées en mode abonnement et locatif avec le financement associé

Négociation des éléments contractuels et veillez à assurer un suivi régulier de vos résultats commerciaux.

Votre terrain de jeu:

La Meurthe-et-Moselle (54).

Vous avez une formation supérieure Bac+2 en commerce ou équivalent, vous justifiez d'une bonne expérience terrain réussie dans la vente directe de services et de solutions orientées informatique,

hébergement de données et sécurité auprès d'entreprises

Vous avez des affinités avec l'environnement informatique

Vous êtes à l'écoute et votre capacité d'analyse et votre volonté de travailler en équipe vous permettent de bien comprendre les flux et les organisations des sociétés ciblées

Vous êtes passionné(e) et prêt(e) à relever le challenge!

Rémunération: Fixe, variable non plafonné, primes

Et encore?

Tickets restaurant

Mutuelle d'entreprise

L'actionariat salarié

Véhicule de société

Téléphone et ordinateur portable

Pourquoi postuler chez nous?

Parce que les relations humaines sont le leitmotiv dans nos actions au quotidien. Il est courant d'entendre que la seule façon d'avoir des clients satisfaits, c'est d'avoir des équipes motivées ».

Si vous souhaitez travailler sérieusement sans vous prendre au sérieux et partager avec nous une expérience collaborateur unique, rejoignez nos équipes !



Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

71

Profil souhaité

Expérience

Expérience exigée de 2 An(s)



Entreprise

KOESIO

Vous souhaitez évoluer dans une entreprise en fort développement ? KOESIO Grand Est propose à ses clients 3 domaines d'expertises : Impression & Dématérialisation, Sécurité & Maintenance Informatique, Opérateur & Téléphonie. Notre groupe compte environ 100 collaborateurs présents sur 8 agences. 92% de nos 5 000 clients recommandent nos services suite à une enquête réalisée. KOESIO est un groupe qui a su conserver sa culture de PME et qui s'engage auprès...

[< RETOUR LISTE \(/\)](#)

Réf : 292

Publié le 13/01/2022

Ingénieur Commercial IT (H/F)

CDI

📍 Nancy - Grand Est - France



PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Vous souhaitez évoluer dans une entreprise en fort développement ? **KOESIO Grand Est** propose à ses clients 3 domaines d'expertises : Impression & Dématérialisation, Sécurité & Maintenance Informatique, Opérateur & Téléphonie. Notre groupe compte environ 100 collaborateurs présents sur 8 agences.

92% de nos 5 000 clients recommandent nos services suite à une enquête réalisée.

KOESIO est un groupe qui a su conserver sa culture de PME et qui s'engage auprès de ses collaborateurs.

Chez **KOESIO Grand Est**, nous sommes convaincus qu'un environnement de travail épanouissant contribue au développement de nos talents, c'est pourquoi nous visons la labélisation Great Place To Work !

« Notre vision est d'avoir des collaborateurs épanouis et des clients satisfaits, dans une entreprise résiliente et porteuse de sens autour de nombreuses actions RSE. »

KOESIO Grand Est, recrute pour son agence de Nancy (54) un(e) ingénieur(e) commercial(e) IT.

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au manager commercial, vous êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille de **clients** ETI et PME/PMI.

Vos principales missions :

- Commercialisation de services innovants dans le domaine de l'informatique, la sécurité internet, de l'hébergement Cloud, des infrastructures Serveurs et postes de travail et dans celui des télécoms
- Développement de votre portefeuille client grâce à de la prospection terrain
- Identification et analyse des besoins de vos clients et de proposer nos solutions et prestations associées en mode abonnement et locatif avec le financement associé
- Négociation des éléments contractuels et veillez à assurer un suivi régulier de vos

résultats commerciaux.

Votre terrain de jeu:

- La Meurthe-et-Moselle (54).

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous avez une formation supérieure Bac+2 en commerce ou équivalent, vous justifiez d'une bonne expérience terrain réussie dans la vente directe de services et de solutions orientées informatique, hébergement de données et sécurité auprès d'entreprises
- Vous avez des affinités avec l'environnement informatique
- Vous êtes à l'écoute et votre capacité d'analyse et votre volonté de travailler en équipe vous permettent de bien comprendre les flux et les organisations des sociétés ciblées
- Vous êtes passionné(e) et prêt(e) à relever le challenge!

AUTRES INFORMATIONS

Rémunération: Fixe, variable non plafonné, primes

Et encore?

- Tickets restaurant
- Mutuelle d'entreprise
- L'actionnariat salarié
- Véhicule de société
- Téléphone et ordinateur portable

:

71

Pourquoi postuler chez nous?

Parce que les relations humaines sont le leitmotiv dans nos actions au quotidien. Il est courant d'entendre « que la seule façon d'avoir des clients satisfaits, c'est d'avoir des équipes motivées ».

Si vous souhaitez travailler sérieusement sans vous prendre au sérieux et partager avec nous une expérience collaborateur unique, **rejoignez nos équipes !**

POSTULER À CETTE OFFRE

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer

Tout accepter Tout refuser Personnaliser

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 K€ bruts /an.

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

Tout savoir sur ce métier : ici

[<https://www.edf.fr/edf-recrute/travailler-chez-edf/decouvrez-les-metiers-du-groupe-edf/decouvrez-les-metiers-du-commerce-de-la-communication-et-du-marketing/conseillere-conseiller-commercial>]

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.

Je postule

42

Besoin d'aide ?

