N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
1	129RNKB	pe	cdi															0
2	129RNDQ	pe	cdi															0
3	0658364	SAP SuccessFactors	cdi															0
4	0657567	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
5	0657437	WE_RECRUIT	Profession libérale															0
6	0651895	INZEJOB	cdi															0
7	0651857	INZEJOB	cdi															0
8	0650781	INZEJOB	cdi															0
9	0650699	INZEJOB	cdi															0
11	0649849	SAP SuccessFactors	interim															0
12	0649444	FRANCE_EMPLOI	interim															0
13	0649443	SAP SuccessFactors	interim															0
14	0649415	FRANCE_EMPLOI	interim															0
15	0649065	INZEJOB	cdi															0
16	0648258	FRANCE_EMPLOI	interim															0
17	0647567	INZEJOB	cdi															0
18	129RMDG	pe	cdi															0
19	0645157	GRD_SEANERGIC	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
20	0644959	GRD_SEANERGIC	cdi															0
21	0643793	BEETWEEN	cdd															0
22	0642777	BEETWEEN	cdi															0
23	0642543	BEETWEEN	cdi															0
24	0641359	TALENTCOM	cdi															0
25	0631001	METEOJOB	cdi															0
26	0630006	METEOJOB	interim															0
27	0629547	METEOJOB	cdi															0
28	0629358	METEOJOB	interim															0
29	0624082	METEOJOB	interim															0
30	0623628	METEOJOB	interim															0
31	0623304	METEOJOB	interim															0
32	0622686	METEOJOB	cdi															0
33	0617969	KIOSKEMPLOI	cdi															0
34	0617964	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
35	0617188	BROADBEAN	cdi															0
36	0616681	BROADBEAN	cdi															0
37	0616240	BROADBEAN	cdd															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
38	0615969	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
39	0615918	BROADBEAN	cdi															0
40	0614820	JOBINLIVE	cdi															0
41	0611966	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
42	0609514	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
43	0605205	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
44	0600670	PARISJOB	cdi															0
45	0600540	PARISJOB	cdi															0
46	0600353	PARISJOB	cdd															0
47	0600138	PARISJOB	cdi															0
48	0599868	PARISJOB	cdd															0
49	0599717	PARISJOB	cdi															0
50	0598854	PARISJOB	cdd															0
51	0598687	PARISJOB	cdi															0
52	0598650	PARISJOB	cdi															0
53	0657941	TALENTS_IN	cdi															0
54	0655713	UNTAFF	cdi															0
55	0654907	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
56	0654896	UNTAFF	cdi															0
57	0652937	CAREERBUILDER	cdi															0
58	0652128	INZEJOB	cdi															0
59	0652118	INZEJOB	cdi															0
60	0651820	INZEJOB	cdi															0
61	0651729	INZEJOB	cdi															0
62	0651549	INZEJOB	cdi															0
63	0651487	INZEJOB	cdi															0
64	0651483	INZEJOB	cdi															0
65	0651054	INZEJOB	cdi															0
66	0651009	INZEJOB	cdi															0
67	0650985	INZEJOB	cdi															0
68	0650658	INZEJOB	cdi															0
69	0650583	INZEJOB	cdi															0
70	0650475	INZEJOB	cdi															0
71	0650324	SAP SuccessFactors	cdi															0
72	0649997	INZEJOB	cdi															0
73	0649899	SAP SuccessFactors	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
74	0649718	FRANCE_EMPLOI	interim															0
75	0649511	INZEJOB	cdi															0
76	0649416	FRANCE_EMPLOI	cdi															0
77	0648612	INZEJOB	cdi															0
78	0647659	INZEJOB	cdi															0
79	0647654	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
80	0647616	INZEJOB	cdi															0
81	0647599	INZEJOB	cdi															0
82	0647390	INZEJOB	cdi															0
83	0647367	INZEJOB	cdi															0
84	0647351	INZEJOB	cdi															0
85	0647208	INZEJOB	cdi															0
86	0646976	INZEJOB	cdi															0
87	0646766	INZEJOB	cdi															0
88	0646751	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
89	0646371	INZEJOB	cdi															0
90	0645480	DISTRIJOB	cdi															0
91	0645215	DISTRIJOB	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
92	0645080	JOBVITAE	cdi															0
93	0631791	METEOJOB	cdi															0
94	0631347	METEOJOB	cdi															0
95	0630650	METEOJOB	cdi															0
96	0630540	METEOJOB	cdi															0
97	0625276	METEOJOB	cdi															0
98	0623879	METEOJOB	cdd															0
99	0621806	METEOJOB	cdi															0
101	0616917	HANDICAP	cdd															0
102	0615770	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
103	0615725	HANDICAP	cdi															0
104	0615280	BROADBEAN	cdi															0
105	0615217	BROADBEAN	cdi															0
106	0614944	HANDICAP	cdi															0
107	0600953	PARISJOB	cdi															0
108	0600041	PARISJOB	cdi															0
109	0599749	PARISJOB	cdi															0
110	0599075	PARISJOB	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
111	0598167	PARISJOB	cdi															0
112	0658371	SAP SuccessFactors	cdi															0
113	0658321	SAP SuccessFactors	cdi															0
114	0658108	SAP SuccessFactors	cdi															0
115	0657915	TALENTS_IN	cdi															0
116	0657911	TALENTS_IN	cdi															0
117	0657761	TALENTS_IN	cdi															0
118	0657100	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
119	0657084	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
120	0656989	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
121	0656881	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
122	0656773	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
123	0656619	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
124	0656617	CARRIEREONLINE	cdi															0
125	0656527	CARRIEREONLINE	cdi															0
126	0656521	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
127	0656271	SOFTY	cdd															0
128	0655588	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
129	0655082	CAREERBUILDER	cdi															0
130	0653915	CESSIONPME	Reprise d'entreprise															0
131	0652041	INZEJOB	cdi															0
132	0651951	SAP SuccessFactors	cdi															0
133	0651832	INZEJOB	cdi															0
134	0651638	INZEJOB	cdi															0
135	0651213	INZEJOB	cdi															0
136	0651168	INZEJOB	cdi															0
137	0651031	INZEJOB	cdi															0
138	0650975	INZEJOB	cdi															0
139	0650777	INZEJOB	cdi															0
140	0650485	INZEJOB	cdi															0
141	0650452	SAP SuccessFactors	cdi															0
142	0650210	SAP SuccessFactors	cdi															0
143	0650024	INZEJOB	cdi															0
144	0649851	INZEJOB	cdi															0
145	0649543	FRANCE_EMPLOI	cdi															0
146	0649534	SAP SuccessFactors	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
147	0648922	INZEJOB	cdi															0
148	0648241	FRANCE_EMPLOI	cdi															0
149	0647620	INZEJOB	cdi															0
150	0647595	INZEJOB	cdi															0
151	0647305	INZEJOB	cdi															0
152	0647081	INZEJOB	cdd															0
153	0646754	INZEJOB	cdi															0
154	0646219	INZEJOB	cdi															0
155	129RMKR	pe	cdi															0
156	129RLVB	pe	Profession libérale															0
157	129RLLJ	pe	cdi															0
158	129RLLF	pe	cdi															0
159	129RLKX	pe	cdi															0
160	0645521	GRD_SEANERGIC	cdi															0
161	0645302	DISTRIJOB	cdi															0
162	0645259	GRD_SEANERGIC	cdi															0
163	0642986	BEETWEEN	cdi															0
164	0642231	TALENTCOM	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
165	0641618	TALENTCOM	cdi															0
166	0641264	TALENTCOM	cdi															0
167	0641177	TALENTCOM	cdi															0
168	0641156	TALENTCOM	cdi															0
169	0641087	TALENTCOM	cdi															0
170	0640518	TALENTCOM	cdi															0
171	0640241	TALENTCOM	cdi															0
172	0639499	TALENTCOM	cdi															0
173	0638465	TALENTCOM	cdi															0
174	0638214	TALENTCOM	cdi															0
175	0637829	TALENTCOM	cdi															0
176	0637656	TALENTCOM	cdi															0
177	0637651	TALENTCOM	cdi															0
178	0637624	TALENTCOM	cdi															0
179	0637585	TALENTCOM	cdi															0
180	0634982	TALENTCOM	cdi															0
181	0634960	TALENTCOM	cdi															0
182	0634750	TALENTCOM	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
183	0634728	TALENTCOM	cdi															0
184	0634683	TALENTCOM	cdi															0
185	0634580	TALENTCOM	cdi															0
186	0634511	TALENTCOM	cdi															0
187	0634363	TALENTCOM	cdi															0
188	0634303	TALENTCOM	cdi															0
189	0631127	METEOJOB	cdi															0
190	0631065	METEOJOB	cdi															0
191	0630521	METEOJOB	cdi															0
192	0629789	METEOJOB	cdi															0
193	0626469	METEOJOB	cdd															0
194	0625980	METEOJOB	cdi															0
195	0625514	METEOJOB	cdi															0
196	0625394	METEOJOB	cdi															0
197	0623848	METEOJOB	cdd															0
198	0623815	METEOJOB	cdi															0
199	0623592	METEOJOB	cdi															0
200	0623525	METEOJOB	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
201	0623505	METEOJOB	cdi															0
202	0623166	METEOJOB	cdi															0
203	0623101	METEOJOB	cdi															0
204	0622554	METEOJOB	cdi															0
205	0622446	METEOJOB	cdi															0
206	0622442	METEOJOB	interim															0
207	0622217	METEOJOB	cdi															0
208	0621903	METEOJOB	interim															0
209	0621864	METEOJOB	interim															0
210	0621767	METEOJOB	cdi															0
211	0621379	METEOJOB	cdi															0
212	0621168	METEOJOB	cdi															0
213	0621072	METEOJOB	cdi															0
214	0618962	HANDICAP_JOB	cdi															0
215	0617065	HANDICAP	cdi															0
216	0616222	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
217	0615472	HANDICAP	cdi															0
218	0615001	BROADBEAN	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
219	0613750	UPTOO	cdi															0
220	0613742	UPTOO	cdi															0
221	0613738	UPTOO	cdi															0
222	0610336	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
223	0610243	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
224	0607469	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
225	0606925	REGIONSJOBINTERIM	interim															0
226	0601199	PARISJOB	cdi															0
227	0601159	PARISJOB	cdi															0
228	0601035	PARISJOB	cdi															0
229	0600696	PARISJOB	cdi															0
230	0600569	PARISJOB	interim															0
231	0600563	PARISJOB	cdi															0
232	0600477	PARISJOB	cdi															0
233	0600454	PARISJOB	cdi															0
234	0600443	PARISJOB	cdi															0
235	0600421	PARISJOB	cdi															0
236	0600383	PARISJOB	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
237	0600334	PARISJOB	cdi															0
238	0600152	PARISJOB	cdd															0
239	0600114	PARISJOB	interim															0
240	0600056	PARISJOB	cdi															0
241	0599777	PARISJOB	cdi															0
242	0599583	PARISJOB	cdi															0
243	0599541	PARISJOB	cdi															0
244	0599534	PARISJOB	cdi															0
245	0599470	PARISJOB	cdi															0
246	0599451	PARISJOB	cdi															0
247	0599443	PARISJOB	cdi															0
248	0599431	PARISJOB	cdi															0
249	0599168	PARISJOB	cdi															0
250	0599082	PARISJOB	cdi															0
251	0599048	PARISJOB	cdi															0
252	0598983	PARISJOB	cdi															0
253	0598973	PARISJOB	cdi															0
254	0598950	PARISJOB	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
255	0598895	PARISJOB	cdi															0
256	0598794	PARISJOB	cdi															0
257	0598680	PARISJOB	cdi															0
258	0598653	PARISJOB	cdi															0
259	0598604	PARISJOB	cdi															0
260	0598490	PARISJOB	interim															0
261	0598473	PARISJOB	cdi															0
262	0598443	PARISJOB	cdi															0
263	0598436	PARISJOB	cdi															0
264	0598421	PARISJOB	cdi															0
265	0598215	PARISJOB	cdi															0
266	0598208	PARISJOB	cdi															0
267	0598059	PARISJOB	cdi															0
268	0597841	PARISJOB	interim															0
269	0597840	PARISJOB	cdd															0
270	0597638	PARISJOB	cdi															0
271	0597539	PARISJOB	cdi															0
272	0656862	KIOSKEMPLOI	cdi															0
273	0656180	UNTAFF	cdi															0

N°d'offre	Référence Pôle Emploi	Offre diffusée par une société privée	contrat affiché	Temps partiel	L'offre n'existe pas, ou lien mort	contrat non-conforme à la réalité (CDI à la place d'intérim ou CDD, plusieurs mentions incohérentes)	CDD ou intérim : Durée du contrat non indiqué, ou avec mentions contradictoires	CDD ou intérim : Durée du contrat non-conforme à la réalité (contrôlé en contactant l'employeur)	Temps partiel : nombre d'heures non précisé, ou infos contradictoires	Temps partiel : Absence de planning hebdomadaire	Mentions susceptibles d'induire en erreur (renouvelable, évolutif…)	Incohérence métier	Incohérence lieu de travail	Mention discriminatoire	Doublon, triplon, quadruplon…	Incohérence expérience	Vente de commerce	OFFRE ILLEGA
274	0655652	WE_RECRUIT	cdi															0
275	0651847	INZEJOB	cdi															0
276	0651749	SAP SuccessFactors	cdi															0
277	0647491	INZEJOB	cdi															0
278	129RMKZ	pe	cdi															0
279	0645613	GRD_SEANERGIC	cdi															0
280	0640580	TALENTCOM	cdi															0
281	0630584	METEOJOB	interim															0
282	0628145	METEOJOB	interim															0
283	0626835	METEOJOB	cdi															0
284	0621201	METEOJOB	cdi															0
285	0619542	HANDICAP_JOB	interim															0
286	0616508	DIGITAL RECRUITERS	cdi															0
287	0616160	BROADBEAN	cdi															0
288	0614724	BROADBEAN	cdi															0
289	0614679	BROADBEAN	cdd															0
290	0614211	JOBINLIVE	cdi															0
291	0613770	UPTOO	cdi															0
292	0613761	UPTOO	cdi															0
293	0600297	PARISJOB	cdi															0
294	0598807	PARISJOB	cdi															0
295	0598594	PARISJOB	cdi															0

Vendeur / Vendeuse en boulangerie-pâtisserie

75 - PARIS 11 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 129RNKB

Les Fournils de Gaïa est une Boulangerie-Pâtisserie de quartier, située dans le 11ème arrondissement de Paris, proche du métro Oberkampf.
la Boulangerie-Pâtisserie propose un large choix de pains, viennoiseries, sandwichs et pâtisseries faits-maison tous les jours.
Les Fournils de Gaïa tiennent à offrir à leurs clients le meilleur accueil, des produits de qualité .

A la recherche de vendeur/vendeuse aux conditions suivantes :
- CDI ou CDD à temps plein / prise de poste immédiate

lundi a samedi avec un jour de repos en semaine.
Horaires : 6h30 ou 14h (journée 7h)
Expérience en vente idéalement
Rémunération : 1650 a 1800€
Les missions :
Accueillir le client ;
Proposer les produits et nouveautés ;
Gérer l'encaissement ;
Installer, ranger et réapprovisionner les produits ;
Entretenir la boutique et assurer la bonne tenue de l'espace vente.
Les qualités requises :
Souriant(e)
Sens du relationnel
Dynamique et motivé(e)
Ponctuel(le)
Sens de l'organisation et du service
Autonome - Gestion de l'ouverture et fermeture
Respect des règles d'hygiènes

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
35H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1650,00 Euros à 1800,00 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Langue

- Anglais

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié

- Secteur d'activité : Boulangerie et boulangerie-pâtisserie

Entreprise

LES FOURNILS DE GAIA

0 salarié

Vendeur responsable magasin de meubles (H/F)

75 - PARIS 11 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 129RNDQ

Votre missions consiste à gérer un magasin, organiser vos expositions, effectuer les ventes et suivre les dossiers jusque livraisons des clients.
Une formation est assurée dans l'un de nos magasins.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
39H Horaires normaux

Salaire
Salaire : FIXE + COM, minimum garantie

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Techniques de vente
- Argumentation commerciale
- Ameublement (salons, chambres, ...)
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client

Savoir-être professionnels

- Autonomie
- Sens de l'organisation
- Rigueur

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail en magasin non spécialisé

Entreprise

FLEXA

1 ou 2 salariés

Site internet
http://www.canapeli.com

Nos magasins de meubles sont spécialisés dans la distribution de mobilier.

Magasins Canapelit pour les canapés convertibles, Magasins grand Litier pour la literie et les convertibles, et les magasins Flexa pour le mobilier enfant.

Assistant ADV H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0658364

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de cadres de premier niveau. Experts dans les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Notre client, spécialiste de la fibre optique, recherche un Assistant ADV en CDI. Ce poste est à pourvoir immédiatement et est basé à Paris dans le 1er arrondissement.
À ce poste d'Assistant ADV, vos principales missions sont :
- Vérification de la conformité des commandes et BL,
- Gestion de la facturation et du recouvrement,
- Traitement des commandes et suivi de livraison,
- Analyse et prévision des statistiques de ventes (KPIs),
- Mise à jour de la base de données.

À ce poste, nous recherchons un profil très organisé et rigoureux ayant le sens des priorités.
Vous devez être dynamique, autonome, à l'aise avec les chiffres et maîtrisez l'Excel.
Une bonne maîtrise de l'anglais est aussi souhaitée.
Enfin, au moins une solide expérience en ADV facturation est exigée.
Conditions et Avantages
Salaire en fonction de l'expérience.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 35000,00 Euros ï¿½ 40000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Assistant ADV H/F

Paris

CDI

EUR35.000 - EUR40.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Secrétaire commercial / commerciale (H/F)

75 - PARIS 19 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657567

Votre rôle au sein de l'agence est essentiel.
Vous êtes l'interlocuteur(rice) direct(e) de toutes les personnes qui entrent en contact avec l'agence et assurez une parfaite communication au sein de l'équipe afin d'apporter un suivi client irréprochable.
Vous accueillez les clients (physiquement, au téléphone et par e-mail) et répondez à leurs demandes dans le respect de la qualité de service CENTURY 21.
Vous êtes garant(e) de la qualité de la communication de l'agence sur l'ensemble des supports de diffusion dont vous êtes responsable tels que la vitrine, les réseaux sociaux, le site Internet de l'agence, .
Vous contribuez pleinement à l'efficacité et à l'efficience de l'équipe commerciale mais aussi à l'image de marque de l'entreprise.
Vous assurez les missions administratives liées à l'activité de l'agence et coordonnez l'organisation commerciale en appui de l'équipe commerciale et du manager.
Vous êtes dynamique, organisé(e), proactif(ve) et toujours super souriant(e) !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Location-bail de propriété intellectuelle et de produits similaires, à l'exception des œuvres soumises à copyright

Entreprise

Century 21

CENTURY 21 fédère en France 915 agences et cabinets, et regroupe 7 200 personnes qui interviennent sur les métiers de la transaction (immobilier résidentiel neuf et ancien, entreprise et commerce), de la gestion locative et du syndic de copropriété sur l'ensemble du territoire français. Ces agences et cabinets immobiliers CENTURY 21 sont franchisés. Ainsi, chaque point de vente est juridiquement et financièrement indépendant.
Né aux États-Unis en 1972, le Réseau CENTURY 21 ...

CENTURY 21



ASSISTANT COMMERCIAL / ASSISTANTE COMMERCIALE (H/F)

CDI Temps plein Aucune expérience exigée Aucun niveau d'étude exigé

Assistant(e) Commercial(e)

Postuler

Mission

Votre rôle au sein de l'agence est essentiel.

Vous êtes l'interlocuteur(rice) direct(e) de toutes les personnes qui entrent en contact avec l'agence et assurez une parfaite communication au sein de l'équipe afin d'apporter un suivi client irréprochable.

Vous accueillez les clients (physiquement, au téléphone et par e-mail) et répondez à leurs demandes dans le respect de la qualité de service CENTURY 21.

Vous êtes garant(e) de la qualité de la communication de l'agence sur l'ensemble des supports de diffusion dont vous êtes responsable tels que la vitrine, les réseaux sociaux, le site Internet de l'agence, …

Vous contribuez pleinement à l'efficacité et à l'efficience de l'équipe commerciale mais aussi à l'image de marque de l'entreprise.

CENTURY 21

Profil

Vous êtes dynamique, organisé(e), proactif(ve) et toujours super souriant(e) !

Compétences

Qualités Rédactionnelles

Pack Office

CENTURY 21 Chaumont-Laumière

Rejoignez notre équipe !

Et si votre carrière prenait un nouveau tournant ?

Postuler

CENTURY 21



Adresse

81 avenue Jean Jaurès, 75019 PARIS, France

Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici

Partager cette annonce

Autres annonces recommandées pour vous



ASSISTANT COMMERCIAL / ASSISTANTE COMMERCIALE (H/F)

CDI 75014 PARIS

CENTURY 21

Gestion des cookies

Mentions légales

© 2022 - Tous droits réservés

Powered by

Téléopérateur / Téléopératrice - Addiscom (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657437

En lien avec notre chef de projet, vous aurez pour mission de contacter des infirmiers liberaux ou des médecins (toutes spécialités) pour les pré-inscrire sur des formations DPC.
La rémunération est attractive et à la performance. Nous avons un vivier important de clients et des demandes constantes. Une expérience réussie et prouvée en tant que visiteur médical et une appetence pour les appels sortants en téléprospection BtoB, avec si possible une formation en commerce ou relation client. Une expression fluide, un fort tempérament commercial, un goût du challenge, un excellent sens du relationnel ainsi qu'une très bonne aisance téléphonique seront appréciés. La maîtrise des outils informatiques est indispensable. Rémunération variable à la performance.

Rejoignez nous : https://rejoindre.waylink.fr

Type de contrat
Profession libérale
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux

Entreprise

Addiscom

Depuis plus de 10 ans, notre société est prestataire de télémarketing BtoB, téléprospection et télévente. Entreprise à taille humaine, nous offrons un service de qualité à nos clients et nous attachons beaucoup d'importance à la relation que nous entretenons avec eux. Addiscom a engagé un processus de renouvellement. WayLink est né de ce nouveau modèle. Notre objectif est de créer une communauté d'experts animés par l'envie de travailler ensemble.

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

Je postule

Etablissement : WayLink

Type de contrat : Indépendant

Temps de travail : Temps partiel

Lieu Paris

L'entreprise

Depuis plus de 10 ans, notre société est prestataire de télémarketing BtoB, téléprospection et télévente. Entreprise à taille humaine, nous offrons un service de qualité à nos clients et nous attachons beaucoup d'importance à la relation que nous entretenons avec eux.
Addiscom a engagé un processus de renouvellement. WayLink est né de ce nouveau modèle. Notre objectif est de créer une communauté d'experts animés par l'envie de travailler ensemble.

Description du poste

En lien avec notre chef de projet, vous aurez pour mission de contacter des infirmiers liberaux ou des médecins (toutes spécialités) pour les pré-inscrire sur des formations DPC.

La rémunération est attractive et à la performance. Nous avons un vivier important de clients et des demandes constantes.

Profil recherché

Une expérience réussie et prouvée en tant que visiteur médical et une appetence pour les appels sortants en téléprospection BtoB, avec si possible une formation en commerce ou relation client. Une expression fluide, un fort tempérament commercial, un goût du challenge, un excellent sens du relationnel ainsi qu'une très bonne aisance téléphonique seront appréciés. La maîtrise des outils informatiques est indispensable. Rémunération variable à la performance.

Rejoignez nous : https://rejoindre.waylink.fr

Réf: 0314c483-a5d3-485f-8537-1714b59df66a

Je postule à cette offre

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

WayLink Indépendant Temps partiel Paris

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

Je postule à cette offre

Nom *

Saisissez votre nom

Prénom *

Saisissez votre prénom

E-mail *

Saisissez votre adresse e-mail

Numéro de téléphone *

Saisissez votre numéro de téléphone

Disponibilité

Sélectionnez votre disponibilité

Attentes salariales (brut/an)

Sélectionnez la tranche de salaire

Photo

Choisir un fichier

Format autorisé: JPG. Poids maximum : 2 Mo.

CV *

Choisir un fichier

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

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

Je postule

* Champs obligatoires

Les réponses aux questions précédées d'une astérisque sont **obligatoires** et peuvent avoir des conséquences pour l'examen du dossier de candidature et pour contacter le candidat.
Les réponses aux questions qui ne sont pas précédées d'une astérisque sont **facultatives** et sans conséquence pour l'examen de la candidature.
Conformément au Code du travail, nous vous informons que la procédure de recrutement utilisée par notre société comprend : l'étude des candidatures (CV et Lettres de motivation), éventuellement des tests de personnalité et/ou tests techniques ou de connaissances ainsi qu'un ou plusieurs entretiens.
Les résultats des tests éventuellement proposés vous seront restitués sur demande. Ils ne seront conservés dans votre dossier qu'en cas d'embauche.
Nous vous informons que les données vous concernant seront traitées de façon confidentielle.
Vos données sont conservées pour une durée de 24 mois.
Seules les personnes habilitées de **Inwest** pourront accéder à vos données à des fins strictement internes.
Vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer en vous adressant à : contact@inwest.fr

Partager l'offre

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

Je postule à cette offre

Nos dernières offres

Stage décorateur(trice) / architecte intérieur F/H

Stage · Temps plein · Angers

Je postule

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

WayLink · Indépendant · Temps partiel · Paris

Je postule

Visiteur(euse) Médical(e) / Téléopérateur(trice) Freelance H/F

WayLink · Indépendant · Temps partiel · Marseille

Je postule

Commercial web/webmarketing (H/F)

Inwest · CDI · Temps plein · Paris

Je postule

Voir plus d'offres

SUIVEZ-NOUS

OFFRES

Candidature spontanée

LIENS UTILES

Cookies

Plan du site

Connexion recruteurs

Propulsé par We Recruit

Logiciel de gestion de candidature et de multidiffusion

CONSEILLER CLIENTELE H/F ISNEAUVILLE

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651895

Descriptif Poste : Conseiller Clientèle H/F Type de contrat : Intérim 4 mois renouvelable Lieu : Isneauville Salaire : 11,11 €/h + 13ème mois + TR Horaire: Amplitude horaire maximum : 8h00 à 17h30 du lundi au vendredi. L'agence Kelly Services recrute un Conseiller Clientèle H/F pour un de ses client basé à Isneauville. Principales missions : - En réception d'appels, il exerce une activité à distance centré sur l'accueil, la prise en charge des clients / apporteurs, le montage des dossiers, l'octroi, le financement du crédit, le suivi des opérations d'après-vente. - En émission d'appels, il exerce une activité à distance centré sur l'animation, la vente de produits, le règlement des réclamations et des litiges, la fidélisation des clients et des apporteurs. - En fonction des évolutions de l'organisation et de son profil, le Conseiller clientèle pourra se voir offrir l'opportunité de passer d'une équipe à l'autre : Litiges vendeurs, , Fidélisation, Vente Copropriété, Relations partenaires, Octroi, Conformité. Profil : Vous êtes titulaire d'un Bac avec une expérience de 2/3 ans jusqu'à Bac+4 en relation Client. Vous avez des compétences solides en relation client par téléphone. Vous aimez le travail en équipe, et savez adapter votre communication aux différents interlocuteurs ? Alors ce poste est pour vous. Postulez !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Kelly Services

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Alternance chargé(e) de sourcing - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314866)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de solutions logicielles et de services informatiques, un(e) chargé(e) de sourcing en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Nounou mômji créative (offre-emploi?j=8314374)

CDD Mômji Yvelines - Versailles 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - DanVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en vei ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291851)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance business developer - valbonne (f/h) (offre-emploi?j=8315152)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Valbonne 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Alternance assistant(e) ressources humaines et paie - asnières-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314844)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste de la restauration collective , un(e) Assistant(e) Ressources Humaines et paie en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération av ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316011)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l'alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Alternance office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314881)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans le conseil et le service en organisation, un(e) Office Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération a ...

Responsable marketing pédagogique - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8315996)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Vous travaillerez au sein d'une équipe avec des expertises complémentaires, vous conduirez des projets de conception, d'optimisation, gestion et de développement de l'offre de formation.Vos missions :-Travailler à la création des parcours de formation en sélectionnant les modules de formation disponibles dans notre bibliothèque, et en ciblant les modules à créer-Être le garant de la notion de prog ...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Mômji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022

Share your language to children and find a flexible Job! Join the Mômji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Alternance comptable fournisseurs - clichy (f/h) (offre-emploi?j=8301130)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Clichy 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, qui accompagne les artisans en leur fournissant les équipements et les consommables nécessaires, un(e) Comptable fournisseurs en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8314448)

CDD Mômji Seine-et-Marne - Chennevières-sur-Marne 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Assistant ADV bilingue anglais H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651857

Notre client est un acteur du secteur médical. Dans le cadre du développement de son activité, il est actuellement à la recherche d'un Chargé de clientèle et réclamations, pour une mission d'intérim de 3 mois minimum. Au sein du service client, vous êtes en contact avec les hôpitaux et cliniques. Vous recevez les appels et les mails, traitez les réclamations. Vous informez les clients sur les délais de livraison, assurez le traitement des commandes bloquées. Vous êtes en contact avec les transporteurs pour le suivi des livraisons, faites remonter les insatisfactions des clients au service qualité. Vous êtes également en contact avec les usines et services logistiques à l'étranger. Vous êtes aussi en charge du reporting. Polyvalent et dynamique, vous possédez un bon relationnel. Diplômé d'un Bac +2, vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum sur un poste similaire en relation client, avec la gestion de réclamations. Vous parlez un anglais professionnel et maîtrisez SAP. Vous êtes disponible rapidement.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Mômji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022

Share your language to children and find a flexible Job! Join the Mômji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Commercial btoc digital learning (f/h) (offre-emploi?j=8315993)

CDI Formanext Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Nounou bilingue en anglais (offre-emploi?j=8314441)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - NoahVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur

préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l'An ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication - tourcoing (f/h) (offre-emploi?j=8314856)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Tourcoing 09 / 03 / 2022
L'Institut Supérieur des Compétences de Demain (ISCOD), l'école en ligne 100% gratuite, recherche activement pour l'une de ses 1 500 entreprises partenaires, leader mondial dans son activité, un(e) Alternance Chargé(e) de Marketing et Communication dans le cadre d'un contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos 30 formations diplômantes reconnues par l'État de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bac ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8291862)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,

Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle générat ...

Alternance chargé(e) de recrutement - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8315068)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société d'ingénierie et conseil en technologie, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Garde d’enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8336829)

CDD Mômji Paris - PARIS 19 13 / 03 / 2022
Plus qu’un job de Garde d enfants : dès la sortie de l'école, transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 3 enfants - Andrea, Daniel et Raphaelle ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission ...

Alternance assistant(e) ressources humaines et paie - asnières-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314844)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste de la restauration collective , un(e) Assistant(e) Ressources Humaines et paie en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération av ...

Alternance chargé de recrutement - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8315134)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement : un(e) Chargé(e) de Recrutementen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8300905)

CDD Mômji Ille-et-Vilaine - Rennes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157274Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Commercial btoc (f/h) (offre-emploi?j=8315992)

CDI Formanext Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Assistant service clients STAGE H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0650781

Stage - Assistant Service Client Duré 6 mois minimum L'Enterprise Créé en 2016, Une Robe Un Soir est la seule plateforme 100% digitale de location de prêt-à-porter et d'accessoires de luxe. Une Robe Un Soir offre une nouvelle expérience de la mode : une sélection de pièces pointues des plus grandes maisons mais aussi de jeunes créateurs, livrées chez vous. Une Robe Un Soir c'est aussi une possibilité d'abonnement mensuel, permettant d'accéder à la location de marques de créateur par abonnement. Doté d'un positionnement fort, Une Robe Un Soir est en plein développement sur un marché en pleine croissance. Une Robe Un Soir c'est avant tout une équipe de 15 personnes engagées et passionnées, impliquées dans un projet ambitieux. Plus éthique, plus ludique, la location de vêtements s'intègre parfaitement dans le mouvement social écologique, responsable et innovant qui bouleverse notre façon de consommer. Description du poste Une Robe Un Soir recrute un assistant à la responsable du Service Client Vous avez pour mission de : Développer l'approche Relation Clients afin de remplir efficacement les objectifs fixés d'excellence du service, et d'amélioration continue de l'expérience client. Améliorer la satisfaction client Suivre, analyser et partager en interne les indicateurs de performance Identifier les actions correctives permettant de garantir la satisfaction du client Optimiser les outils mis à disposition et participer aux projets d'expérience clients Etre force de proposition sur l'optimisation des outils/process opérationnels. Enrichissement des bases de connaissance et FAQ dynamiques Agir comme le relais en interne de la voix du client Suivre les KPIs de satisfaction issus des baromètres à chaud, à froid, NPS... Analyser les feedbacks clients (verbatims + quanti) et ranking des motifs d'insatisfaction pour préconisation et communication autour de plans d'actions prioritaires Profil(e) recherché(e) Issu(e) d'une formation supérieure, vous justifiez d'une expérience en lien avec la relation client/l'expérience Client (dans le secteur du Retail serait un plus) : Vous avez avant tout un sens aigu de la relation client, mais aussi une fibre business Vous possédez une capacité d'analyse forte, êtes à l'aise avec les KPIs et les outils de la relation client afin de pouvoir analyser, anticiper l'activité. Vous avez un très bon relationnel et êtes agile pour faire passer vos idées Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à apporter des solutions et à entrainer une équipe positivement vers l'atteinte de ses objectifs. Vous avez le goût et la capacité à travailler en mode projet, dans une démarche d'amélioration continue. Vous êtes à l'aise dans un environnement start-up Les détails pratiques Lieu : Paris Contrat : Stage de fin d'études rémunéré (6 mois)

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance business developer - valbonne (f/h) (offre-emploi?j=8315152)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Valbonne 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Talent acquisition manager (f/h) (offre-emploi?j=8316018)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du fort développement de notre Groupe et en vue d'accompagner notre politique ambitieuse de recrutement (objectif 70 recrutements en 2022), nous recherchons un(e) Talent Acquisition Manager (F/H).Vous gérez en tant que Talent Acquisition Manager, l'intégralité du processus de recrutementParce que recruter pour nous c'est avant tout "vendre" un projet, convaincre nos futurs talents de ...

Alternance commercial terrain - l'isle-adam (f/h) (offre-emploi?j=8315046)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-d'Oise - L'Isle-Adam 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en équipements numériques, un(e) Commercial(e) terrain en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/ ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

After-school childcare (offre-emploi?j=8314460)

CDD Môm ji Seine-Saint-Denis - Romainville 09 / 03 / 2022
Are you bilingual and do you love children? Môm ji has the perfect job for you! Become a Nanny with Môm ji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 1 child in SpanishReference: 157210Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance assistant(e) commercial(e) - champigny-sur-marne (f/h) (offre-emploi?j=8314836)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Champigny-sur-Marne 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les services de tous marquages sur support en textiles, vêtements et objets publicitaires, un(e) Assistant(e) Commercial(e) en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Ba ...

Alternance chargé(e) de marketing & communication - albi (f/h) (offre-emploi?j=8314862)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Tarn - Albi 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste de la gestion documentaire: un(e) chargé(e) de Marketing et Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'I ...

Alternance chargé de recrutement - toulouse (f/h) (offre-emploi?j=8315165)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Haute-Garonne - Toulouse 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement dans le secteur IT, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3, Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la ...

Alternance assistant ressources humaines bilingue anglais - vaucresson (f/h) (offre-emploi?j=8314842)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Vaucresson 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un constructeur automobile, un(e)assistant(e) Ressources Humaines bilingue en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,

Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l’équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d’alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022

Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8316004)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d’ampleur.Que diriez – vous d’en être le chef d’orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Business development and sales (f/h) (offre-emploi?j=8316009)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Pourquoi nous rejoindre ?Nous sommes une entreprise en très forte croissance +13 millions d’euros de CA et évolue dans un des secteurs les plus dynamiques du moment : la formation en ligne et les Edtech.L’équipe est passionnée. Chacun apporte sa pierre à l’édifice dans les projets de développement.Apprentissage de la performance, du dépassement de soi et de la réussite professionnelle.Evolution de ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Vendeur en prêt à porter F/H H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650699

Notre métier, c'est l'emploi. Des milliers d'offres d'emploi, 17 pays, 750 agences d'emploi, plus de 4 000 collaborateurs. Le Groupe Synergie, 1er groupe français en gestion des Ressources Humaines, vous accompagne dans l'évolution de votre carrière : recrutement CDD-CDI, mission intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous marquons notre différence par notre engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux candidats et intérimaires qui nous font confiance. Pour une boutique de Prêt à Porter, nous recherchons des vendeurs (euses) expérimenté(e) le cadre de ce poste vous accueillez et conseillez la clientèle, réceptionnez la marchandise, effectuez le rangement et la mise en rayon du magasin. Vous travaillez au sein d'un magasin avec de nombreuses références. Une expérience dans le commerce est indispensable et en vente de prêt-à-porter serait un plus. Vous êtes motivé(e) Dynamique Souriant(e) Alors n'hésitez plus, postulez !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Synergie Strasbourg

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d’enfants créative (offre-emploi?j=8291849)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Alternance office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314881)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans le conseil et le service en organisation, un(e) Office Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle génération a ...

Nounou mômji créative (offre-emploi?j=8314374)

CDD Mômji Yvelines - Versailles 09 / 03 / 2022

Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - DanVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en vei ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8291903)

CDD Mômji Somme - Chennevières-sur-Marne 03 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Alternance business developer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315153)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Alternance chargé en recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314854)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, 1er cabinet de recrutement français spécialisé sur le secteur financier, un(e) Chargé de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8300635)

CDD Mômji Paris - La Garenne-Colombes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 148349Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Part-time job childcare (offre-emploi?j=8314403)

CDD Môмji Val-de-Marne - Joinville-le-Pont 09 / 03 / 2022

Every year, we offer 2,000 jobs for native or bilingual nanny : do you speak English, German, Spanish, Chinese…? Find a flexible and fulfilling job! With Môмji, it’s quick and easy to find a job in your native language!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 153465Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), ...

Chargé du développement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315995)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Afin d’accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) du développement commercial (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d’une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors ve ...

Sales manager btob (f/h) - secteur de la formation en ligne (offre-emploi?j=8316008)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

En raison de notre forte croissance et afin d’accélérer notre présence sur le marché des PME / ETI, nous recrutons: un(e) Sales Manager BtoB (H/F)A ce titre, vous devrez porter une double casquette :- celle d’un Business Développer hors pair pour qui la chasse/prospection commerciale est chevillée au corps- celle d’un leader naturel qui vous permettra d’accompagner vos commerciaux sur le chemin de ...

Part time job – nanny english (offre-emploi?j=8300885)

CDD Môмji Rhône - FRANCHEVILLE 05 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Môмji has the perfect job for you! Become a Nanny with Môмji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157164Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance assistant(e) marketing et communication - arnas (f/h) (offre-emploi?j=8301131)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Arnas 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, société éditrice de logiciel, un(e) Chargé(e) de Marketing & Communication contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous pr ...

Babysitter en anglais (offre-emploi?j=8300914)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Rosny-sous-Bois 05 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Esther et ClarisseVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8315998)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Coordinateur Pédagogique.Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec les étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cotés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les enseignants et la responsable pédagogique ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Assistant Services Généraux H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650350

Notre client, société spécialisée dans l'e-commerce et la revente de vêtements et accessoires de luxe, recherche un renfort essentiellement administratif pour ses équipes Services Généraux.
En tant qu'Assistant Services Généraux, vous aurez pour principales missions :
Travel et mobility :
- Lien entre les nouveaux collaborateurs et l'agence de location de biens immobiliers,
- Création des profils des nouveaux voyageurs,
- Booking des voyages des nouveaux collaborateurs arrivant de l'étranger.

Moyens généraux :
- Entretien et maintenance du bâtiment et de ses équipements,
- Gestion du stock des fournitures de bureaux.

Vie du collaborateur :
- Suivi des services qui facilitent la vie du collaborateur (free food, livraison de fruits hebdomadaire.),
- Organisation d'événements pour marquer des moments clefs de l'année.

Cette liste de tâches est non limitative.
À ce poste d'Assistant Services Généraux, nous recherchons une personne rigoureuse, organisée, ayant un bon relationnel et disposant d'un sens du service client aiguisé.
Un niveau d'anglais opérationnel est impératif à ce poste car la majorité de vos clients internes sont anglophones.
Conditions et Avantages
Poste basé à Paris-9e-Arrondissement.

Type de contrat
Mission intérimaire - 6 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 28000,00 Euros ï¿½ 33000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

Assistant(e) ADV Temps Partiel H/F (H/F)

75 - PARIS 20 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649849

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de Cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Nous recherchons pour notre client un Assistant ADV Temps Partiel, poste à pourvoir immédiatement, poste basé à Paris 20ème.
Au sein du Service Administration des Ventes et en tant qu'Assistant ADV, vous aurez la charge de ces missions :
- Vérifier la conformité des commandes,
- Établissement des tableaux de bord et contenus pour nos clients exploitants,
- Enregistrement des campagnes client dans le CRM,
- Planifier les campagnes,
- Suivre la production.

De formation Bac +2 minimum, vous avez une personnalité orientée sur la satisfaction client.
Nous recherchons un Assistant ADV organisé, méthodique, à l'aise sur l'outil informatique.
Conditions et Avantages
1800€ à 2200€ équivalent temps plein.

Type de contrat
Mission intérimaire - 18 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 27000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Assistant(e) ADV Temps Partiel H/F

Paris-20e-Arrondissement

Interim

EUR25.000 - EUR27.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Assistant(e) ADV H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649444

Assistant(e) ADV H/F
Dans le cadre de ce poste d'Assistant ADV, vos missions sont :
- Enregistrement des commandes clients,
- Gestion de la relation client par mail et téléphone,
- Suivi des livraisons,
- Gestion des litiges,
- Effectuer la facturation de vos commandes.

Cette liste n'est pas exhaustive.
Profil :
Vous justifiez d'au moins une première expérience en ADV
Au moins une première expérience en relation client serait un bon plus,
Vous disposez d'un anglais opérationnel à l'oral et à l'écrit.
Conditions et Avantages
N/C
Poste en INTERIM

Type de contrat
Mission intérimaire - 60 Jour(s)
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de Cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Nous recherchons pour notre client un Assistant ADV poste à pourvoir immédiatement.

france-emploi.com

Assistant(e) ADV H/F

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 1 fois

Date de publication	11 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	JN-032022-5375734
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	Intérim 3 mois
Salaire	Annuel, de 27 000 € à 28 000 €
Niveau d'études	bac+3

L'entreprise

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de Cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.

Nous recherchons pour notre client un Assistant ADV poste à pourvoir immédiatement.

Le poste

Dans le cadre de ce poste d'Assistant ADV, vos missions sont :

• Enregistrement des commandes clients,
• Gestion de la relation client par mail et téléphone,
• Suivi des livraisons,
• Gestion des litiges,

• Effectuer la facturation de vos commandes.

Cette liste n'est pas exhaustive.

Le profil

Vous justifiez d'au moins une première expérience en ADV

Au moins une première expérience en relation client serait un bon plus,

Vous disposez d'un anglais opérationnel à l'oral et à l'écrit.

Conditions et Avantages

N/C

Salaire

Annuel, de 27 000 € à 28 000 €

Assistant(e) ADV H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649443

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de Cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Nous recherchons pour notre client un Assistant ADV poste à pourvoir immédiatement.
Dans le cadre de ce poste d'Assistant ADV, vos missions sont :
- Enregistrement des commandes clients,
- Gestion de la relation client par mail et téléphone,
- Suivi des livraisons,
- Gestion des litiges,
- Effectuer la facturation de vos commandes.

Cette liste n'est pas exhaustive.
Vous justifiez d'au moins une première expérience en ADV
Au moins une première expérience en relation client serait un bon plus,
Vous disposez d'un anglais opérationnel à l'oral et à l'écrit.
Conditions et Avantages
N/C

Type de contrat
Mission intérimaire - 3 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 27000,00 Euros ï¿½ 28000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Assistant(e) ADV H/F

Paris-12e-Arrondissement

Interim

EUR27.000 - EUR28.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Conseiller Clientèle à Distance H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649415

Conseiller Clientèle à Distance H/F
En tant que Conseiller Clientèle à Distance, vous avez pour missions :
- Conseiller et accompagner les prospects et clients sur leur projet de financement en crédit à la consommation (à distance, sur des demandes entrantes),
- Relancer les prospects (à distance),
- Assurer le suivi des clients,
- Guider des clients ayant déjà réalisé une simulation,
- Fidéliser les clients grâce à un sens pointu du service,
- Obtenir des informations sur les clients, analyser leurs besoins et leurs motivations afin d'adapter l'offre à leur demande,
- Assurer le développement des ventes de crédit par rebond commercial,
- Suivre l'après-vente des dossiers.

Profil :
D'une formation Bac +2 minimum idéalement en banque ou commerce, vous justifiez d'au moins une première expérience commerciale (par téléphone ou directe) et aimez le téléphone. Vous justifiez également d'au moins une expérience en banque et connaissez le vocabulaire bancaire.
Vous êtes disponible sur des horaires décalés : Après-midi/début de soirée.
Conditions et Avantages
Poste à pourvoir au plus vite.
Poste en INTERIM

Type de contrat
Mission intérimaire - 40 Jour(s)
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel Banque et Activités de Marché identifie les meilleurs talents dans son domaine d'activité afin de répondre aux besoins ciblés de ses clients. Nous intervenons sur les fonctions financières (Opcvm, Surfi) mais également les fonctions commerciales et marketing (Téléconseiller, Conseiller Clientèle) et les fonctions transverses (back-middle office, KYC, risques, Analyste Crédits).
Notre client, établissement de crédit de renom, recrute un Conseiller...

france-emploi.com

Conseiller Clientèle à Distance H/F

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 2 fois

Date de publication	11 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	945398
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	Intérim 2 mois
Salaire	Annuel, de 24 000 € à 28 000 €
Niveau d'études	bac+3

L'entreprise

Page Personnel Banque et Activités de Marché identifie les meilleurs talents dans son domaine d'activité afin de répondre aux besoins ciblés de ses clients. Nous intervenons sur les fonctions financières (Opcvm, Surfi) mais également les fonctions commerciales et marketing (Téléconseiller, Conseiller Clientèle) et les fonctions transverses (back-middle office, KYC, risques, Analyste Crédits).

Notre client, établissement de crédit de renom, recrute un Conseiller Clientèle à Distance pour ses équipes.

Le poste

En tant que Conseiller Clientèle à Distance, vous avez pour missions :

• Conseiller et accompagner les prospects et clients sur leur projet de financement en crédit à la consommation (à

distance, sur des demandes entrantes),
• Relancer les prospects (à distance),
• Assurer le suivi des clients,
• Guider des clients ayant déjà réalisé une simulation,
• Fidéliser les clients grâce à un sens pointu du service,
• Obtenir des informations sur les clients, analyser leurs besoins et leurs motivations afin d'adapter l'offre à leur demande,
• Assurer le développement des ventes de crédit par rebond commercial,
• Suivre l'après-vente des dossiers.

Le profil

D'une formation Bac +2 minimum idéalement en banque ou commerce, vous justifiez d'au moins une première expérience commerciale (par téléphone ou directe) et aimez le téléphone.

Vous justifiez également d'au moins une expérience en banque et connaissez le vocabulaire bancaire.

Vous êtes disponible sur des horaires décalés : Après-midi/début de soirée.

Conditions et Avantages

Poste à pourvoir au plus vite.

Salaire

Annuel, de 24 000 € à 28 000 €

Assistant ADV italien H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649065

Notre client est un acteur du secteur des biens de grande consommation. Dans le cadre du développement de son activité, il est actuellement à la recherche d'un Assistant ADV italien, pour un contrat en CDI. Au sein du service ADV, vous êtes en charge d'un portefeuille de clients professionnels. Vous recevez les commandes et les saisissez dans le logiciel interne Navision. Vous gérez également les livraisons, la facturation, le suivi des stocks et assurez aussi la gestion des litiges. Vous êtes l'interlocuteur privilégié des commerciaux, des entrepôts et des clients. Vous mettez à jour la base de données et faites le reporting. Diplômé d'un Bac +2, vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum sur un poste similaire en ADV, commerce. Vous aimez le travail en équipe et disposez d'un anglais ou italien professionnel.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Assistant ADV italien H/F

Offre d'emploi n° 8325072

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Le Blanc-Mesnil**
Entreprise : **Hays France (offres-entreprise?e=Hays France)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Notre client est un acteur du secteur des biens de grande consommation. Dans le cadre du développement de son activité, il est actuellement à la recherche d'un Assistant ADV italien, pour un contrat en CDI. Au sein du service ADV, vous êtes en charge d'un portefeuille de clients professionnels. Vous recevez les commandes et les saisissez dans le logiciel interne Navision. Vous gérez également les livraisons, la facturation, le suivi des stocks et assurez aussi la gestion des litiges. Vous êtes l'interlocuteur privilégié des commerciaux, des entrepôts et des clients. Vous mettez à jour la base de données et faites le reporting. Diplômé d'un Bac +2, vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum sur un poste similaire en ADV, commerce. Vous aimez le travail en équipe et disposez d'un anglais ou italien professionnel.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=63838&JID=8325072&AURL=AHR0CHM6LY9QB2JSAWZ0LMZYL2PVYMXPBMS/DG89ZXLKMGVYQWLPAUPLVJFRAUXDSMHIR2NPT2LKSVV

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0648258

Assistant ADV H/F
Pour ce poste d'Assistant ADV, vos principales missions sont :
- Suivi et contrôle des commandes,
- Gestion des litiges et réclamations clients,
- Mise en place de tableaux de bord,
- Gestion des stocks,
- Gestion des clients.

Cette liste est non-exhaustive.
Profil :
Pour ce poste d'Assistant ADV, nous recherchons une personne sérieuse, impliquée et pro-active en qui nous pouvons avoir confiance pendant la durée de la mission.
Au moins une première expérience dans le secteur pharmaceutique est un plus.
Idéalement vous maîtrisez SAP et vous avez de bonnes bases sur Excel.
Conditions et Avantages
Salaire fixe.
Poste en INTERIM

Type de contrat
Mission intérimaire - 18 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Notre client spécialisé dans le secteur pharmaceutique, recherche un Assistant ADV.
Ce poste est à pourvoir immédiatement, pour une longue mission d'intérim et basé à Paris.

france-emploi.com

Assistant ADV H/F

Date de publication	06 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	944860
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	Intérim 18 mois
Niveau d'études	bac+3

L'entreprise

Notre client spécialisé dans le secteur pharmaceutique, recherche un Assistant ADV.

Ce poste est à pourvoir immédiatement, pour une longue mission d'intérim et basé à Paris.

Le poste

Pour ce poste d'Assistant ADV, vos principales missions sont :

• Suivi et contrôle des commandes,
• Gestion des litiges et réclamations clients,
• Mise en place de tableaux de bord,
• Gestion des stocks,
• Gestion des clients.

Cette liste est non-exhaustive.

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 4 fois
1 personne est intéressée

Fiches métiers


Assistante commerciale (H/F)


Assistant commercial export (H/F)

Voir toutes les fiches métiers

Les métiers qui recrutent

Commerce,

Le profil

Pour ce poste d'Assistant ADV, nous recherchons une personne sérieuse, impliquée et pro-active en qui nous pouvons avoir confiance pendant la durée de la mission.

Au moins une première expérience dans le secteur pharmaceutique est un plus.

Idéalement vous maîtrisez SAP et vous avez de bonnes bases sur Excel.

Conditions et Avantages

Salaire fixe.

Vente et Grande distribution

Force de vente

Grande distribution

Quels métiers recrutent ?

EMPLOYE LIBRE SERVICE (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647567

- Accueillir les clients et répondre à leurs demandes,- Assurer le bon approvisionnement des rayons,- Garantir l'encaissement fiable des produits,- Garantir la qualité et la fraîcheur des produits,- Maintenir un magasin propre et agréable pour nos clients,Inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !Reconnu(e) pour vos qualités relationnelles, votre dynamisme, votre rigueur et votre engagement, vous avez le sens du service et vos compétences techniques ne sont plus à démontrer.MyConnectt.fr est une agence d'intérim digital. Nous recherchons actuellement un EMPLOYE LIBRE SERVICE (H/F) N'hésitez plus, inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté ! Date de début négociable, Chez MyConnectt, c'est vous qui décidez! Let's Connectt ;)

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

My Connectt

EMPLOYE LIBRE SERVICE (H/F)

Offre d'emploi n° 8329624

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **My Connectt (offres-entreprise?e=My Connectt)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Plus de 15 ans
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

- Accueillir les clients et répondre à leurs demandes,
- Assurer le bon approvisionnement des rayons,
- Garantir l'encaissement fiable des produits,
- Garantir la qualité et la fraîcheur des produits,
- Maintenir un magasin propre et agréable pour nos clients,

Inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !

Reconnu(e) pour vos qualités relationnelles, votre dynamisme, votre rigueur et votre engagement, vous avez le sens du service et vos compétences techniques ne sont plus à démontrer.

MyConnectt.fr est une agence d'intérim digital. Nous recherchons actuellement un EMPLOYE LIBRE SERVICE (H/F)

N'hésitez plus, inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !

Date de début négociable, Chez MyConnectt, c'est vous qui décidez! Let's Connectt ;)

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=1&JID=8329624&AURL=AHR0CDOVL2FWCC5TEXRHBGVUDHBSDWCUY29TL3JLZGLYZWN0AW9ULMFZCHG/B2PPZD1TAED0SUZDRXFZU2

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Vendeur / Vendeuse commerce de détail spécialisé (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 129RMDG

Torréfacteur depuis 2005, nous recherchons un-e conseiller-e en vente pour notre jolie boutique du 9eme. Vous avez un goût certain pour le café et son univers*, la vente et les gens. Vous êtes motivé-e, ponctuel-le, vous parlez anglais, vous avez une expérience significative dans le retail et êtes prêt-e à apprendre : ce poste est pour vous.

*Vous aimez le café mais vous n'y connaissez rien ? on se charge de vous former.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
39H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros à 2000,00 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

- 6 ansCette expérience est indispensable

Savoirs et savoir-faire

- Disposer des produits sur le lieu de vente
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretenir un espace de vente
- Entretenir un poste de travail

Savoir-être professionnels

- Curiosité
- Gestion du stress
- Rigueur

Formation

- Bac+2 ou équivalents commerce Cette formation est indispensable

Langue

- Anglais

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié
- Secteur d'activité : Transformation du thé et du café

Entreprise

HOOS - HOME & OFFICE ONLINE SERVICES

0 salarié

Site internet
https://www.linkedin.com/showcase/78404703

Boutique spécialisée en vente de café et d'équipements nécessaire à sa préparation

Voir la page entreprise

Assistant administratif et commercial (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645157

Description de l'offre
Poste :
Assistant Administratif(ve) et Commercial H F
Lieu :
Paris, le-de-France, FR
Missions :
Vous êtes assistant administratif(ve) (et ou commercial) ?
Vous êtes à la recherche d'une opportunité en CDI ?
Vous souhaitez vous investir dans une entreprise en plein essor?
Nous avons ce qu'il vous faut ! Tout au long de l'année nous renforçons nos équipes.
C'est pourquoi, au sein de notre agence de Charenton le pont, notre équipe vous attend.
Vous assisterez le Directeur d'Agence, les Responsables d'activité, les Chefs et Responsables de projet, les Commerciaux, dans leurs missions commerciales et dans leurs tâches administratives.
En lien avec différents interlocuteurs, nous vous confions les responsabilités suivantes :
Gestion des dossiers des véhicules de société, suivi du parc, suivi entretien
Organisation des déplacements (billets de transports, hôtels, location de véhicules)
Organisation de manifestations : réunion annuelle, séminaires
Missions liées à la communication, en concertation avec la Chargée de Communication et de Marketing
Suivi des congés, compteurs de congés et périodes
Saisie d'attestations diverses
Gestion et organisation des visites médicales, suivi du CMR, en lien avec le service RH
Ventilation des Titres Restaurant
Etablissement et suivi des commandes fournisseurs, relance des fournisseurs
Gestion des fournisseurs pour le fonctionnement des infrastructures du Pôle
Suivi des clients et des fournisseurs dans l'ERP
Montage dossiers confidentiel défense, d'accès aux sites chimiques, pétrochimiques et raffineries,...
Suivi badges d'accès véhicules, sinistres et entretiens
Gestion des visites médicales spécifiques et des formations en lien avec le service RH
Etablissement des factures, des commandes fournisseurs
Préparation des ordres de mission, CRAR, PDP, accès, demande de visas...
Prise des appels téléphoniques, affranchissement du courrier
Traitement et mise à jour des dossiers du personnel
Mise à jour des échéanciers et des tableaux de bord
Interface Siège Implantations
Participation à la rédaction des propositions offre : mise en page, organigrammes...
Retranscription et traduction de certaines réunions ou documents des clients : anglais nécessaire à l'écrit et l'orale.
Contribution pour le mis en place du système management de la sécurité et qualité : MASE,...
Profil :
De formation Bac+2 à bac+3, avec idéalement un minimum de 5 ans d'expérience dans des fonctions équivalentes
Dynamique, organisé et rigoureux(se), vous possédez un bon sens du relationnel et du travail en équipe.
Votre autonomie, votre adaptabilité ainsi que votre capacité à suivre plusieurs sujets à la fois, vous permettront de mener à bien vos missions.
La maitrise des outils informatiques ainsi que la compréhension de données chiffrées sont nécessaires pour le poste.
Vous êtes passionné par votre métier et faites preuve de polyvalence.
Vous savez travailler aussi bien en autonomie qu'en collectif. Venez ajouter votre bonne humeur à celle de l'équipe !

Intégrer Ekium, c'est participer à l'histoire qui a débuté il y a plus de 30 ans. C'est également rejoindre une entreprise aux fortes valeurs et qui favorise la mobilité interne et l'évolution professionnelle grâce à une charte. Chez Ekium, vous trouverez des équipes expertes, agiles qui prennent part à des projets techniques et innovants.
Mais aussi, parce qu'Ekium n'est rien sans vous, vous serez accompagné par votre tuteur(trices) dans vos

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

EKIUM

EKIUM

Assistant(e) Administratif(ve) et Commercial(e) H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** J3V5R46CP9RYL0H5Z9P

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Niveau d'études :** Bac+3, Bac+2 **Expérience :** Confirmé (5 à 9 ans)

Description de l'offre

Poste :

Assistant(e) Administratif(ve) et Commercial(e) H/F

Lieu :

Paris, Île-de-France, FR

Missions :

Vous êtes assistant(e) administratif(ve) (et/ou commercial(e))?

Vous êtes à la recherche d'une opportunité en CDI?

Vous souhaitez vous investir dans une entreprise en plein essor?

Nous avons ce qu'il vous faut ! Tout au long de l'année nous renforçons nos équipes.

C'est pourquoi, au sein de notre agence de Charenton le pont, notre équipe vous attend.

Vous assisterez le Directeur d'Agence, les Responsables d'activité, les Chefs et Responsables de projet, les Commerciaux, dans leurs missions commerciales et dans leurs tâches administratives.

En lien avec différents interlocuteurs, nous vous confions les responsabilités suivantes:

Gestion des dossiers des véhicules de société, suivi du parc, suivi entretien

Organisation des déplacements (billets de transports, hôtels, location de véhicules)

Organisation de manifestations : réunion annuelle, séminaires

Missions liées à la communication, en concertation avec la Chargée de Communication et de Marketing

Suivi des congés, compteurs de congés et périodes

Saisie d'attestations diverses

Gestion et organisation des visites médicales, suivi du CMR, en lien avec le service RH

Ventilation des Titres Restaurant

Etablissement et suivi des commandes fournisseurs, relance des fournisseurs

Gestion des fournisseurs pour le fonctionnement des infrastructures du Pôle

Suivi des clients et des fournisseurs dans l'ERP

Montage dossiers confidentiel défense, d'accès aux sites chimiques, pétrochimiques et raffineries,...

Suivi badges d'accès véhicules, sinistres et entretiens

Gestion des visites médicales spécifiques et des formations en lien avec le service RH

Etablissement des factures, des commandes fournisseurs

Préparation des ordres de mission, CRAR, PDP, accès, demande de visas...

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Retranscription et traduction de certaines réunions ou documents des clients : anglais nécessaire à l'écrit et l'orale.

Contribution pour le mis en place du système management de la sécurité et qualité : MASE,...

Profil :

De formation Bac+2 à bac+3, avec idéalement un minimum de 5 ans d'expérience dans des fonctions équivalentes

Dynamique, organisé(e) et rigoureux(se), vous possédez un bon sens du relationnel et du travail en équipe.

Votre autonomie, votre adaptabilité ainsi que votre capacité à suivre plusieurs sujets à la fois, vous permettront de mener à bien vos missions.

La maitrise des outils informatiques ainsi que la compréhension de données chiffrées sont nécessaires pour le poste.

Vous êtes passionné(e) par votre métier et faites preuve de polyvalence.

Vous savez travailler aussi bien en autonomie qu'en collectif. Venez ajouter votre bonne humeur à celle de l'équipe !

Intégrer Ekium, c'est participer à l'histoire qui a débuté il y a plus de 30 ans. C'est également rejoindre une entreprise aux fortes valeurs et qui favorise la mobilité interne et l'évolution professionnelle grâce à une charte. Chez Ekium, vous trouverez des équipes expertes, agiles qui prennent part à des projets techniques et innovants.

Mais aussi, parce qu'Ekium n'est rien sans vous, vous serez accompagné(e) par votre tuteur(trices) dans vos

Localisation : Paris (75000)

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, Clicandpower 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 :

ASSISTANT(E) SERVICE CONTENTIEUX H/F

CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi APAVE - 10/03/2022*

Notre société : Pourquoi rejoindre la référence en maîtrise des risques ? Pour accompagner nos 300 000 clients dans la gestion de leurs risques techniques, huma...

Copyright 2008-2022 Clicandpower

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Caissier général (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0644959

Informations générales
Entité de rattachement
Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujours l'expérience extraordinaire des clients de Dorchester Collection et des hôtels qui s'y trouvent. Après tout, c'est notre peuple qui donne vie à notre vision. En tant que membre de la famille Dorchester Collection, nous soutiendrons votre développement en nourrissant votre personnalité, en créant une culture transparente de collaboration et d'appréciation de la confiance. Avec le soutien de notre planification annuelle du développement personnel, des possibilités d'apprentissage personnalisées et de nos programmes de l'Académie, vous participerez à la création d'une expérience personnalisée.
Treasured by guests. Cherished by employees. Celebrated worldwide.
Chez Dorchester Collection, la diversité et l'inclusion sont au coeur de notre philosophie We Care. La base de We Care est de créer un environnement au sein de notre entreprise où tous nos employés se sentent valorisés et respectés. Nous nous efforçons sans cesse de créer et d'entretenir une culture où la diversité et l'inclusion font partie de notre ADN et se transmettent au travers de nos valeurs: passion, personnalité, respect, esprit d'équipe et créativité. Nous sommes fiers de chacun de nos employés et favorisons un sentiment d'appartenance dans tout ce que nous faisons.
Référence
2021-2826
Métier
Administratif et Général - Finance
Intitulé du Poste
Caissier Général H F
Contrat
CDI
Contexte
Embelli, agrandi mais surtout sublimé par un esprit Haute Couture qui en fait désormais l'adresse parisienne du luxe...sur mesure.
Depuis 1913, il est situé avenue Montaigne, emplacement idéal pour flâner dans les boutiques tout en admirant la tour Eiffel. Avec leur décor à la parisienne les chambres et suites offrent des vues inoubliables tantôt côté ville tantôt côté jardin ouvrant sur la cour intérieure aux célèbres stores et géraniums rouges.
L'Hôtel Plaza Athénée accueille le Tout-Paris sur une des avenues les plus prestigieuses du monde, l'avenue Montaigne.
Une Nouvelle ère débute à l'Hôtel Plaza Athénée avec
l'arrivée du Chef Jean Imbert
à la tête de l'ensemble des cuisines du Palace.
Vous aussi écrivez avec nous le prochain chapitre de notre vibrante Histoire et faites partie de ce renouveau unique en rejoignant les équipes du chef Jean Imbert, en cuisine et dans nos restaurants, à l'Hôtel Plaza Athénée.
Il était une Fois le Palace de demain... demain, c'est maintenant !
Rejoignez nos équipes toutes animées par les mêmes valeurs : celles de l'Esprit Plaza Athénée.
Dans votre poste, vous aurez la possibilité de développer votre :
Passion :
Vous offrez un service irréprochable à nos clients.
Personnalité :
Vous êtes naturel(le), positif (ve), et favorisez le sur-mesure.
Respect :
Vous adoptez une attitude, un comportement et une présentation digne d'un Palace.
Esprit d'Equipe :
Vous respectez les différences et participez au travail d'équipe.
Créativité :
Vous participez à la création d'expériences nouvelles et inoubliables pour les clients et anticipez les nouvelles tendances.

Vous êtes les piliers de notre établissement, chargés d'écouter nos clients. Formés dans les règles de l'art, vous ne perdez jamais de vue que le principal objectif est de permettre à nos invités de vivre des moments inoubliables.
Missions principales
Passionné de comptabilité et de chiffres, vous êtes créatif et rigoureux ?
Rejoignez nos équipes pour relever ce nouveau défi.
Notre Caissier(ère) Général est responsable entre-autre de :
contrôle journalier des versements des caissiers
gè

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Plaza Athénée

DEPOSER UN CV TROUVER UN EMPLOI SE C

PORTRAITS D'ENTREPRISES BLOG CANDIDATS

Ville, code postal, département, région...

ESPACE F

RECH

Plaza Athénée

Caissier(e) Général(e) H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 11/03/2022 - **Réf :** 2826

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI

Informations générales
Entité de rattachement

Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujours l'expérience extraordinaire des clients de Dorchester Collection et des hôtels qui s'y trouvent. Après tout, c'est notre peuple qui donne vie à notre vision. En tant que membre de la famille Dorchester Collection, nous soutiendrons votre développement en nourrissant votre personnalité, en créant une culture transparente de collaboration et d'appréciation de la confiance. Avec le soutien de notre planification annuelle du développement personnel, des possibilités d'apprentissage personnalisées et de nos programmes de l'Académie, vous participerez à la création d'une expérience personnalisée.

Treasured by guests. Cherished by employees. Celebrated worldwide.

Chez Dorchester Collection, la diversité et l'inclusion sont au coeur de notre philosophie We Care. La base de We Care est de créer un environnement au sein de notre entreprise où tous nos employés se sentent valorisés et respectés. Nous nous efforçons sans cesse de créer et d'entretenir une culture où la diversité et l'inclusion font partie de notre ADN et se transmettent au travers de nos valeurs: passion, personnalité, respect, esprit d'équipe et créativité. Nous sommes fiers de chacun de nos employés et favorisons un sentiment d'appartenance dans tout ce que nous faisons.

Référence

2021-2826

Métier

Administratif et Général - Finance

Intitulé du Poste

Caissier(e) Général(e) H/F

Contrat

CDI

Contexte
Embelli, agrandi mais surtout sublimé par un esprit Haute Couture qui en fait désormais l'adresse parisienne du luxe...sur mesure.
Depuis 1913, il est situé avenue Montaigne, emplacement idéal pour flâner dans les boutiques tout en admirant la tour Eiffel. Avec leur décor « à la parisienne » les chambres et suites offrent des vues inoubliables tantôt côté ville tantôt côté jardin ouvrant sur la cour intérieure aux célèbres stores et géraniums rouges.
L'Hôtel Plaza Athénée accueille le Tout-Paris sur une des avenues les plus prestigieuses du monde, l'avenue Montaigne.

Une Nouvelle ère débute à l'Hôtel Plaza Athénée avec
l'arrivée du Chef Jean Imbert
à la tête de l'ensemble des cuisines du Palace.

Vous aussi écrivez avec nous le prochain chapitre de notre vibrante Histoire et faites partie de ce renouveau unique en rejoignant les équipes du chef Jean Imbert, en cuisine et dans nos restaurants, à l'Hôtel Plaza Athénée.
Il était une Fois le Palace de demain... demain, c'est maintenant !
Rejoignez nos équipes toutes animées par les mêmes valeurs : celles de l'Esprit Plaza Athénée.
Dans votre poste, vous aurez la possibilité de développer votre :

Passion :
Vous offrez un service irréprochable à nos clients.

Personnalité :
Vous êtes naturel(le), positif (ve), et favorisez le sur-mesure.

Respect :
Vous adoptez une attitude, un comportement et une présentation digne d'un Palace.

Esprit d'Equipe :

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Rejoignez nos équipes pour relever ce nouveau défi.
Notre Caissier(ère) Général(e) est responsable entre-autre de :
contrôle journalier des versements des caissiers
gè

Localisation : Paris (75000)

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, Clicandtour 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 :

Concierge H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Plaza Athénée - 20/02/2022*

Informations générales Entité de rattachement Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujo...

Human Resources - testing error M/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Plaza Athénée - 08/03/2022*

Informations générales Entité de rattachement Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujo...

Commis de rang / de Restaurant H/F Restaurant Gastronomique Jean Imbert — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Plaza Athénée - 11/02/2022*

Informations générales Entité de rattachement Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujo...

Copyright 2008-2022 Clicandtour

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Hôte de caisse H/F - univers luxe

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0643793

RESPONSABILITÉS :

Nous recherchons actuellement un Hôte de caisse H/F pour notre client, maison de luxe internationalement reconnue et spécialisée dans l'univers de la mode, de la maroquinerie, de la beauté et de l'horlogerie-joaillerie.
Le poste est situé soit en boutique parisienne, soit au sein d'un grand magasin parisien ou à l'aéroport de Roissy Charles De Gaulle.
Il s'agit d'un contrat à durée déterminée à pourvoir dès que possible.
L'hôte de caisse finalise l'acte de vente initié par le conseiller de vente. Les principales missions sont :

- Assurer les ouvertures et fermetures de caisse
- Procéder aux encaissements, retours/échanges
- Proposer et traiter les détaxes pour les clients étrangers
- Veiller à la bonne organisation des postes d'encaissement
- Suivre la gestion et le réassort des fournitures des postes d'encaissement
- Préparer et participer aux inventaires fiscaux, rechercher les écarts
- Vérifier les fiches de vente

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous justifiez d'une expérience confirmée en tant qu'hôte de caisse dans un environnement Luxe.
Vous avez des connaissances de la législation française (détaxe) et des techniques d'encaissements.
Vous êtes polyvalent, rigoureux et autonome.
Vous aimez travailler en équipe.
Vous avez une excellente présentation.
La maîtrise de l'anglais courant est obligatoire, une 3 ème langue est un plus.
Et si on vous offrait l'opportunité de rejoindre la maison de vos rêves ?
En tant que partenaire privilégié des plus belles maisons de luxe en France et à l'International, l'équipe Fashion & Luxury vous accompagne et vous conseille pour vous permettre de décrocher le poste qui vous ressemble.

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Contrat travail

Durée du travail
39 H Horaires normaux

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié

Entreprise

Grafton Recruitment

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé.
Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.
En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.
Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Hôte de caisse H/F - univers luxe

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75009 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Société

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé. Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.

En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.

Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Mission

Nous recherchons actuellement un Hôte de caisse H/F pour notre client, maison de luxe internationalement reconnue et spécialisée dans l'univers de la mode, de la maroquinerie, de la beauté et de l'horlogerie-joaillerie.

Le poste est situé soit en boutique parisienne, soit au sein d'un grand magasin parisien ou à l'aéroport de Roissy Charles De Gaulle.

Il s'agit d'un contrat à durée déterminée à pourvoir dès que possible.

L'hôte de caisse finalise l'acte de vente initié par le conseiller de vente. Les principales missions sont :

- Assurer les ouvertures et fermetures de caisse
- Procéder aux encaissements, retours/échanges
- Proposer et traiter les détaxes pour les clients étrangers
- Veiller à la bonne organisation des postes d'encaissement
- Suivre la gestion et le réassort des fournitures des postes d'encaissement
- Préparer et participer aux inventaires fiscaux, rechercher les écarts
- Vérifier les fiches de vente

Profil

Hôte de caisse H/F - univers luxe

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75009 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Vous avez des connaissances de la législation française (détaxe) et des techniques d'encaissements.

Vous êtes polyvalent, rigoureux et autonome.

Vous aimez travailler en équipe.

Vous avez une excellente présentation.

La maîtrise de l'anglais courant est obligatoire, une 3 ème langue est un plus.

Et si on vous offrait l'opportunité de rejoindre la maison de vos rêves ?

En tant que partenaire privilégié des plus belles maisons de luxe en France et à l'International, l'équipe Fashion & Luxury vous accompagne et vous conseille pour vous permettre de décrocher le poste qui vous ressemble.

Conseiller de vente H/F - Grand Magasin

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0642777

RESPONSABILITÉS :

Nous recherchons actuellement pour notre client, une maison de prêt à porter haut de gamme, un conseiller de vente H/F.
Il s'agit d'un contrat à durée indéterminé, à pourvoir dès que possible.
En tant que véritable ambassadeur de la marque vous serez en charge :
- De l'accueil et du conseil personnalisé auprès d'une clientèle locale et internationale
- De conseiller la clientèle tout en valorisant les pièces au travers de l'histoire et des valeurs de la maison
- Du développement du chiffre d'affaire et des indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs
- De l'expérience client en magasin et du haut niveau de service
- De la fidélisation de votre clientèle ainsi que du développement d'un portefeuille de clients
- Du réassort et de la mise en place des produits, tout en veillant au respect de l'identité visuelle de la maison

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous possédez une expérience en tant que conseiller de vente acquise au sein d'une maison de prêt à porter premium ou haut de gamme.
A l'écoute, proactif(ve) et force de proposition, vous aimez travailler en équipe.
Vous avez une excellente présentation, vous connaissez et maîtrisez les codes du luxe.
Vous parlez anglais couramment, une troisième langue est un plus.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
35 H Horaires normaux

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié

Entreprise

Grafton Recruitment

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé.
Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.
En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.

Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Conseiller de vente H/F - Grand ...

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75000 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Société

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé. Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.

En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.

Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Mission

Nous recherchons actuellement pour notre client, une maison de prêt à porter haut de gamme, un conseiller de vente H/F.

Il s'agit d'un contrat à durée indéterminé, à pourvoir dès que possible.

En tant que véritable ambassadeur de la marque vous serez en charge :

- De l'accueil et du conseil personnalisé auprès d'une clientèle locale et internationale
- De conseiller la clientèle tout en valorisant les pièces au travers de l'histoire et des valeurs de la maison
- Du développement du chiffre d'affaire et des indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs
- De l'expérience client en magasin et du haut niveau de service
- De la fidélisation de votre clientèle ainsi que du développement d'un portefeuille de clients
- Du réassort et de la mise en place des produits, tout en veillant au respect de l'identité visuelle de la maison

Profil

Vous possédez une expérience en tant que conseiller de vente acquise au sein d'une maison de prêt à porter premium ou haut de gamme.

Conseiller de vente H/F - Grand ...

Vous avez une excellente présentation, vous connaissez et maîtrisez les codes du luxe.

Vous parlez anglais couramment, une troisième langue est un plus.

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75000 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Hôte de caisse H/F

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0642543

RESPONSABILITÉS :

Nous recherchons actuellement un Hôte de caisse H/F pour notre client, Maison française de maroquinerie de Luxe.
Le poste est situé soit en boutique rue du Faubourg Saint Honoré soit au sein d'un grand magasin parisien. Des déplacements ponctuels sont à prévoir dans une autre boutique parisienne de la marque.
Il s'agit d'un contrat à durée indéterminée à pourvoir dès que possible.
L'hôte de caisse finalise l'acte de vente initié par le conseiller de vente.
Les principales missions sont :
· Assurer les ouvertures et fermetures de caisse
· Procéder aux encaissements, retours/échanges
· Proposer et traiter les détaxes pour les clients étrangers
· Veiller à la bonne organisation des postes d'encaissement
· Suivre la gestion et le réassort des fournitures des postes d'encaissement
· Préparer et participer aux inventaires fiscaux, rechercher les écarts
· Vérifier les fiches de vente

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous justifiez d'une expérience confirmée en tant qu'hôte de caisse dans un environnement Luxe. Vous avez des connaissances de la législation française (détaxe) et des techniques d'encaissements.
Vous êtes polyvalent, rigoureux et autonome.
Vous aimez travailler en équipe.
Vous avez une excellente présentation.
La maîtrise de l'anglais courant est obligatoire, une 3 ème langue est un plus.
Et si on vous offrait l'opportunité de rejoindre la maison de vos rêves ?
En tant que partenaire privilégié des plus belles maisons de luxe en France et à l'International, l'équipe Fashion & Luxury vous accompagne et vous conseille pour vous permettre de décrocher le poste qui vous ressemble.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
39 H Horaires normaux

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Employé qualifié

Entreprise

Grafton Recruitment

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé.
Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.
En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.
Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Hôte de caisse H/F

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75000 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Société

Grafton est une référence européenne du recrutement permanent et temporaire spécialisé. Présent dans 11 pays, nous sommes une communauté de plus de 500 recruteurs experts de nos métiers.

En France, Grafton intervient sur l'ensemble du territoire depuis son siège à Paris et au travers de son réseau d'agences.

Répartis au sein de divisions spécialisées, nos consultants interviennent auprès de petites, moyennes et grandes entreprises.

Mission

Nous recherchons actuellement un Hôte de caisse H/F pour notre client, Maison française de maroquinerie de Luxe.

Le poste est situé soit en boutique rue du Faubourg Saint Honoré soit au sein d'un grand magasin parisien. Des déplacements ponctuels sont à prévoir dans une autre boutique parisienne de la marque.

Il s'agit d'un contrat à durée indéterminée à pourvoir dès que possible.

L'hôte de caisse finalise l'acte de vente initié par le conseiller de vente.

Les principales missions sont :

- Assurer les ouvertures et fermetures de caisse
- Procéder aux encaissements, retours/échanges
- Proposer et traiter les détaxes pour les clients étrangers
- Veiller à la bonne organisation des postes d'encaissement
- Suivre la gestion et le réassort des fournitures des postes d'encaissement
- Préparer et participer aux inventaires fiscaux, rechercher les écarts
- Vérifier les fiches de vente

Hôte de caisse H/F

caisse dans un environnement Luxe. Vous avez des connaissances de la législation française (détaxe) et des techniques d'encaissements.

Vous êtes polyvalent, rigoureux et autonome.

Vous aimez travailler en équipe.

Vous avez une excellente présentation.

La maîtrise de l'anglais courant est obligatoire, une 3 ème langue est un plus.

Et si on vous offrait l'opportunité de rejoindre la maison de vos rêves ?

En tant que partenaire privilégié des plus belles maisons de luxe en France et à l'International, l'équipe Fashion & Luxury vous accompagne et vous conseille pour vous permettre de décrocher le poste qui vous ressemble.

INFORMATION SUR LE POSTE

Grafton Recruitment

75000 Paris, Île-de-France

POSTULER À CETTE OFFRE

Assistanat commercial (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641359

Poste et missions Basé à Opéra, le Département Gestion de Fortune Bred recrute un(e) Attaché(e) Commercial(e) afin de poursuivre son développement ! A ce titre vos principales missions seront les suivantes : . Contribuer au côté du Banquier Privé, à la réalisation des ambitions du cercle dans les meilleures conditions de rentabilité et de maîtrise des risques . Etre systématiquement présent lors de l'ouverture de compte d'un nouveau client . Veiller à la qualité de la relation clients en valorisant l'image de la banque : en réactivité avec sa contribution au traitement des réclamations ou demandes diverses ; en proactivité avec la mise à jour des dossiers, les prises de rdvs clients avec le conseiller, les ventes de pdts « simples » . Détecter les besoins de services bancaires et d'assurances et ceux en matière de conseil patrimonial et relaye ces informations au Banquier Privé pour action . Prendre en charge la commercialité des offres de 1er niveau : . Rechercher à maximiser l'extension des relations bancaires des clients en travaillant autant que faire se peut la recommandation . Favoriser l'optimisation du temps commercial des Banquier Privés en prenant en charge les flux multicanaux et les opérations courantes . S'assurer de la parfaite conformité et de l'application des process règlementaires en matière d'opérations courantesProfil et compétences requisesVous vous identifiez à nos valeurs ? Plus qu'un CV, nous recherchons des personnalités. En effet, la BRED accorde une importance toute particulière à vos qualités relationnelles, votre dynamisme, votre sens de l'écoute et votre esprit d'équipe pour répondre aux demandes de la clientèle de la meilleure façon. De formation Bac+5 en Gestion de Patrimoine, vous avez acquis une expérience confirmée de 3 à 5 ans dans la gestion de clientèle fortunée et / ou Haut de Gamme avec des missions commerciales. Poste évolutif vers une fonction commerciale avec gestion de portefeuille clients en Banque Privée. A travers l'expérience de nos collaborateurs et de notre plan de formation ambitieux, nous vous accompagnerons dans la construction de votre parcours professionnel. Vous souhaitez en savoir plus ? Découvrez notre culture d'entreprise et notre environnement de travail : Pourquoi faire de la BRED votre entreprise ? Pour le savoir, rejoignez-nous !Informations complémentaires sur le poste

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 36 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Attaché Commercial Confirmé Gestion de Fortune F/H - Paris

Continuer pour postuler

Ile-de-France, Paris, France
Groupe BPCE

Poste et missions

Basé à Opéra, le Département Gestion de Fortune Bred recrute un(e) Attaché(e) Commercial(e) afin de poursuivre son développement !

A ce titre vos principales missions seront les suivantes :

- Contribuer au côté du Banquier Privé, à la réalisation des ambitions du cercle dans les meilleures conditions de rentabilité et de maîtrise des risques
- Etre systématiquement présent lors de l'ouverture de compte d'un nouveau client
- Veiller à la qualité de la relation clients en valorisant l'image de la banque : en réactivité avec sa contribution au traitement des réclamations ou demandes diverses ;

en proactivité avec la mise à jour des dossiers, les prises de rdvs clients avec le conseiller, les ventes de pdts simples

- Détecter les besoins de services bancaires et d'assurances et ceux en matière de conseil patrimonial et relaye ces informations au Banquier Privé pour action
- Prendre en charge la commercialité des offres de 1er niveau :
- Rechercher à maximiser l'extension des relations bancaires des clients en travaillant autant que faire se peut la recommandation
- Favoriser l'optimisation du temps commercial des Banquier Privés en prenant en charge les flux multicanaux et les opérations courantes
- S'assurer de la parfaite conformité et de l'application des process règlementaires en matière d'opérations courantes

Profil et compétences requises

Vous vous identifiez à nos valeurs ? Plus qu'un CV, nous recherchons des personnalités.

En effet, la BRED accorde une importance toute particulière à vos qualités relationnelles, votre dynamisme, votre sens de l'écoute et votre esprit d'équipe pour répondre aux demandes de la clientèle de la meilleure façon.

De formation Bac+5 en Gestion de Patrimoine, vous avez acquis une expérience confirmée de 3 à 5 ans dans la gestion de clientèle fortunée et / ou Haut de Gamme avec des missions commerciales.

Poste évolutif vers une fonction commerciale avec gestion de portefeuille clients en Banque Privée.

A travers l'expérience de nos collaborateurs et de notre plan de formation ambitieux, nous vous accompagnerons dans la construction de votre parcours professionnel.

Vous souhaitez en savoir plus ?

Découvrez notre culture d'entreprise et notre environnement de travail :

Pourquoi faire de la BRED votre entreprise ? Pour le savoir, rejoignez-nous !

Informations complémentaires sur le poste

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Attaché Technico-Commercial Peintures de Paris H/F Pierrefitte

Pierrefitte-Sur-Seine, Seine-Saint-Denis (93)

PPG Industries

er réseau **de** produits **de** décoration Francilien, Peintures **de Paris** est une filiale du groupe PPG, fabricant Acteur historique et incontournable sur son marché, Peintures **de Paris** compte 160...

Attaché Technico-Commercial Peinture de Paris H/F Montreuil • Montreuil, Île-de-France

ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Paris (75)

Paris, Paris (75)

Berner

La vente omnicanale **de** produits **de** fixation, d'outillage et **de** consommables. Nos clients ? C'est pour prendre part à cette belle aventure que nous recherchons aujourd'hui un(e) **Commercial**(e)...

ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT H/F à Bernay • Bernay-Vilbert, Île-de-France

ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Ile-de-France • Île-de-France

ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Melun (77) • Melun, Île-de-France

Voir plus

Collaborateur Comptable confirmé H/F

Levallois-Perret, Hauts-de-Seine (92)

ADEX CONSEIL

Collaboratrice Comptable **confirmé**(e) dans le cadre du développement **de** son bureau implanté à proximité des stations **de** Métro Clichy. Levallois et Pont **de** Levallois Bécon. Cabinet organisé e...

Quick Apply 40 à 45 k€

Chef de missions Comptable H/F • Paris, Île-de-France

Collaborateur Comptable H/F • Paris, Île-de-France

Alternance Attaché(e) Commercial(e) Recrutement - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

L'ISCOD, spécialiste **de** la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans le développement des Ressources Humaines nouvelle génération, un(e) **attaché**(e)...

Alternance Office Manager / Assistant(e) de Gestion - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Chargé de développement commercial - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Assistant(e) administratif(ve) et commercial(e) - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Responsable Commercial Cash Management (H/F)

Paris, Paris (75)
Natixis
Source : monster

Chez Natixis, nous concevons des solutions en **gestion** d'actifs et **de fortune**, financement, investissement Quatre équipes basées à **Paris** et en Régions composent ce département. Client Services, RFP et...

Responsable Commercial Cash Management (H/F) (CDI) • Montreuil, Île-de-France

Responsable Commercial Cash Management H/F • Malakoff, Île-de-France

Vp/dir. structurer gscs abs/corp europe (h/f) (CDI) • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Voir plus

Attaché Commercial - Opticiens H/F

Paris, Paris (75)
Page Personnel
Source : monster

Dans le cadre **de** sa croissance, il recrute un **Attaché Commercial**. Opticiens afin **de** promouvoir 2 marques Le poste est idéalement basé à **Paris** afin **de** porter un développement efficace sur les...

37K€

Customer Success Manager H/F • Paris, Île-de-France

Attaché Commercial Bancaire H/F • Paris, Île-de-France

Responsable des partenariats H/F

Paris, Paris (75)
UPTOO
Source : monster

À PROPOS. Société **de gestion de** SCPI et acteur majeur du marché, nous recevons depuis 10 ans les meilleures récompenses **de** la profession chaque année (**gestion de fortune**).Notre offre ?...

Responsable des partenariats H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Ingénieur d'affaires-ESN spécialisée en ingénierie H/F • Paris, Île-de-France

Responsable de Comptes - H/F – Opérations • Paris, Île-de-France

Voir plus

Athymis Gestion – Stage Analyste Buy Side (6 mois) Paris

Paris, Paris (75)

Athymis Gestion

Athymis **Gestion** est une société **de gestion** indépendante, innovante et en pleine croissance installée à **Paris**. **de** patrimoine par le magazine **Gestion de Fortune**, Athymis **gestion** est pionnière en…

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0631001

Description du poste :
Le cabinet de recrutement Partnaire recrute pour son client spécialisé dans le développement, la fabrication et la commercialisation d'une vaste gamme de produits de santé un Chargé d'administration des ventes (H/F) en CDI.
Implanté dans des réseaux de distribution diverses tel que les pharmacies, parapharmacies, hôpitaux, cliniques, Ephad et les collectivités, vous aurez pour missions :
-Le suivi des KPI de réclamation
-La relation avec les logisticiens internes et externes et le suivi des actions logistiques
-L'encadrement de l'équipe SAV
-Proposition d'action afin de baisser le niveau des litiges
-Le suivi des avoirs et des recouvrements
-Le suivi des disponibilités de stock de calcul des réassorts par produits et par référence
-Le suivi de la logistique
-Enquêtes diverses
Vous disposez idéalement d'une expérience de 2 ans en administration des ventes chez un grossiste ou un répartiteur pharmaceutique.
Intégrez une société en plein développement dans laquelle plusieurs projets sont développés où des perspectives d'évolution sont envisageables et une équipe dynamique dans laquelle s'épanouir !
Description du profil :
Vous disposez idéalement d'une expérience de 2 ans en administration des ventes chez un grossiste ou un répartiteur pharmaceutique.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Partnaire, chercheur de talents en CDI, CDD et Intérim, vous propose de nombreuses opportunités d'emploi quel que soit votre métier, votre secteur d'activité et votre niveau de qualification. COVID 19 : afin de respecter les gestes barrières, nous vous invitons à vous inscrire en ligne ou à prendre rendez-vous pour que nos équipes vous reçoivent en agence. Dans le cadre de sa Politique Inclusion et Diversité, le Groupe Partnaire étudie, à compétences égales, toutes les can...

Chargé ADV (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant ADV (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Compétences :

Administration des ventes

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Partnaire

Partnaire, chercheur de talents en CDI, CDD et Intérim, vous propose de nombreuses opportunités d'emploi quel que soit votre métier, votre secteur d'activité et votre niveau de qualification. COVID 19 : afin de respecter les gestes barrières, nous vous invitons à vous inscrire en ligne ou à prendre rendez-vous pour que nos équipes vous reçoivent en agence.

Dans le cadre de sa Politique Inclusion et Diversité, le Groupe Partnaire étudie, à compétences égales, toutes les candidatures.

Voir toutes les offres de Groupe Partnaire

Description du poste

Le cabinet de recrutement Partnaire recrute pour son client spécialisé dans le développement, la fabrication et la commercialisation d'une vaste gamme de produits de santé un Chargé d'administration des ventes (H/F) en CDI.

Implanté dans des réseaux de distribution diverses tel que les pharmacies, parapharmacies, hôpitaux, cliniques, Ephad et les collectivités, vous aurez pour missions :

-Le suivi des KPI de réclamation
-La relation avec les logisticiens internes et externes et le suivi des actions logistiques
-L'encadrement de l'équipe SAV
-Proposition d'action afin de baisser le niveau des litiges
-Le suivi des avoirs et des recouvrements
-Le suivi des disponibilités de stock de calcul des réassorts par produits et par référence
-Le suivi de la logistique
-Enquêtes diverses

Vous disposez idéalement d'une expérience de 2 ans en administration des ventes chez un grossiste ou un répartiteur pharmaceutique.

Intégrez une société en plein développement dans laquelle plusieurs projets sont développés où des perspectives d'évolution sont envisageables et une équipe dynamique dans laquelle s'épanouir !

Description du profil

Vous disposez idéalement d'une expérience de 2 ans en administration des ventes chez un grossiste ou un répartiteur pharmaceutique.

Référence : 76131 9567323

Accueil › Emploi › Assistant ADV › Assistant ADV - Île-de-France › Assistant ADV - Paris › Assistant ADV - Paris › Chargé ADV (H/F)

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0630006

Description du poste :
Manpower GD PARIS SIEGES SOCIAUX recherche pour son client, un acteur du secteur de l'agroalimentaire, un Assistant administration des ventes (ADV) export (H/F)
Rattaché(e) au Coordinateur ADV Export, votre objectif sera de garantir la satisfaction client.
Dans ce cadre vos principales missions seront les suivantes :
- Gérer les commandes clients à l'international
- Assurer la relation client
- Assurer l'interface avec les équipes internes (de production, usines, commerciaux)
- Gérer les litiges et réclamations clients
- Assurer la facturation client.
- Bac+2/3
- Pratique courante du Français et de l'Anglais impérative
- Expérience de 2 ans minimum en Administration des Ventes au cours de laquelle vous avez acquis des connaissances et la maitrise des Incoterms / formalités douanières
- Vous maîtrisez les outils bureautiques (Pack Office, messagerie) et informatiques (ERP)
- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), fiable, autonome, diplomate, et êtes doté(e) d'un excellent relationnel. Votre curiosité d'esprit, sens critique, force de proposition et autonomie vous permettront de réussir dans ce poste.
Dans le cadre de sa politique diversité, Manpower étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap

Type de contrat
Mission intérimaire - 4 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Cette offre d'emploi est publiée par Manpower (créateur de solutions pour l'emploi tous types de contrat CDI, CDD et Interim) pour le compte d'un de ses clients.

Assistant administration des ventes (ADV) export H/F

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant administration des ventes (H/F)

Experience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac+2

Compétences :

Anglais

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

L'entreprise : Manpower Intérim

Cette offre d'emploi est publiée par Manpower (créateur de solutions pour l'emploi tous types de contrat CDI, CDD et Interim) pour le compte d'un de ses clients.

Voir toutes les offres de Manpower Intérim

Description du poste

Manpower GD PARIS SIEGES SOCIAUX recherche pour son client, un acteur du secteur de l'agroalimentaire, un Assistant administration des ventes (ADV) export (H/F)
Rattaché(e) au Coordinateur ADV Export, votre objectif sera de garantir la satisfaction client. Dans ce cadre vos principales missions seront les suivantes :

- Gérer les commandes clients à l'international
- Assurer la relation client
- Assurer l'interface avec les équipes internes (de production, usines, commerciaux)
- Gérer les litiges et réclamations clients
- Assurer la facturation client.

- Bac+2/3
- Pratique courante du Français et de l'Anglais impérative
- Expérience de 2 ans minimum en Administration des Ventes au cours de laquelle vous avez acquis des connaissances et la maitrise des Incoterms / formalités douanières
- Vous maîtrisez les outils bureautiques (Pack Office, messagerie) et informatiques (ERP)
- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), fiable, autonome, diplomate, et êtes doté(e) d'un excellent relationnel. Votre curiosité d'esprit, sens critique, force de proposition et autonomie vous permettront de réussir dans ce poste.

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

Date de début : 01/04/2022

Durée du contrat : 4 mois

Salaire et avantages

2 200 à 2 400 € par mois

Référence : 1100542221

Accueil › Emploi › Assistant administration des ventes › Assistant administration des ventes - Île-de-France › Assistant administration des ventes - Paris › Assistant administration des ventes - Paris › Assistant administration des ventes (ADV) export H/F

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0629547

Description du poste :
Au sein de la Direction des infrastructures et de l'environnement, vous assurez la gestion administrative et le support du pôle
Dans ce cadre, vos missions sont :
Support du pôle :
- Assister le pôle dans la gestion des contrats sur le volet administratif, la rédaction de courrier,
- Tenir à jour le suivi et rédiger les conventions des actifs immobiliers
- Tenir à jour les sites internet
- Gérer les plaquettes d'information en lien avec la direction marketing (création, renouvellement, diffusion).
Gestion administrative
- Assurer le contrôle des commandes passées auprès des fournisseurs : devis, bons de livraison, factures et paiements,
- Tenir à jour la base de données et les tableaux de bords de la Direction des infrastructures et de l'environnement
- Tenir à jour le portail afin d'assurer la mise à jour et de la transmission d'informations sur le fonctionnement du service aux différents services du siège et du réseau.
Réponses aux marchés publics
- Réceptionner les avis de marché de public, les analyser et en assurer le suivi,
- Coordonner les réponses et rassembler les pièces administratives et techniques nécessaires au montage du dossier en liaison avec le réseau commercial et les différentes directions du siège ; assurer un contrôle de cohérence des pièces du dossier,
- Traitement du courrier et du suivi des dossiers
Description du profil :
Profil :
De formation BAC + 2, vous avez une expérience réussie et significative (5 an minimum)idéalement sur une fonction transverse en assistanat administratif et/ou commercial
Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et vous faîtes preuve d'agilité
Vous avez un bon relationnel afin de faciliter les contacts avec les différents interlocuteurs et partenaires, internes et externes
Vous souhaitez travailler en équipe en interface avec différents services
Vous avez une maîtrise de Word , Excel et si possible PowerPoint
Une connaissance des marchés publics est appréciée
Informations :
Durée hebdo 35H
Rémunération selon profil entre 28_32K + avantages groupes
Poste en CDI basé sur Paris porte de la villette

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Groupe français leader sur son marché

Assistant adv grands comptes (H/F)

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Chargé de clientèle grands comptes (H/F) + 2 métiers

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Autres services aux entreprises

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Compétences :

Excel **PowerPoint**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Actual

Groupe français leader sur son marché

Voir toutes les offres d'Actual

Description du poste

Au sein de la Direction des infrastructures et de l'environnement, vous assurez la gestion administrative et le support du pôle

Dans ce cadre, vos missions sont :

Support du pôle :

- Assister le pôle dans la gestion des contrats sur le volet administratif, la rédaction de courrier,

- Tenir à jour le suivi et rédiger les conventions des actifs immobiliers

- Tenir à jour les sites internet

- Gérer les plaquettes d'information en lien avec la direction marketing (création, renouvellement, diffusion).

Gestion administrative

- Assurer le contrôle des commandes passées auprès des fournisseurs : devis, bons de livraison, factures et paiements,

- Tenir à jour la base de données et les tableaux de bords de la Direction des infrastructures et de l'environnement

- Tenir à jour le portail afin d'assurer la mise à jour et de la transmission d'informations sur le fonctionnement du service aux différents services du siège et du réseau.

Réponses aux marchés publics

- Réceptionner les avis de marché de public, les analyser et en assurer le suivi,

- Coordonner les réponses et rassembler les pièces administratives et techniques nécessaires au montage du dossier en liaison avec le réseau commercial et les différentes directions du siège ; assurer un contrôle de cohérence des pièces du dossier,

- Traitement du courrier et du suivi des dossiers

Description du profil

Profil :

De formation BAC + 2, vous avez une expérience réussie et significative (5 an minimum)idéalement sur une fonction transverse en assistanat administratif et/ou commercial

Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et vous faîtes preuve d'agilité

Vous avez un bon relationnel afin de faciliter les contacts avec les différents interlocuteurs et partenaires, internes et externes

Vous souhaitez travailler en équipe en interface avec différents services

Vous avez une maîtrise de Word , Excel et si possible PowerPoint

Une connaissance des marchés publics est appréciée

Informations :

Durée hebdo 35H

Rémunération selon profil entre 28_32K + avantages groupes

Poste en CDI basé sur Paris porte de la villette

Référence : RE0120938A153582 9584632

Accueil › Emploi › Chargé de clientèle grands comptes › Chargé de clientèle grands comptes - Île-de-France › Chargé de clientèle grands comptes - Paris › Chargé de clientèle grands comptes - Paris › Assistant adv grands comptes (H/F)

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0629358

Description du poste :
Manpower GD PARIS SIEGES SOCIAUX recherche pour son client, un acteur du secteur de l'agroalimentaire, un Assistant administration des ventes (ADV) (H/F) Vos missions
Interlocuteur privilégié d'un groupe de client, vous assurez le suivi des commandes en EDI et en assurant la saisie des commandes, vous apportez les réponses à vos interlocuteurs Clients et Internes (Service transport, exploitation, Compte Clé logistique) et vous suivez et résolvez les litiges quantitatifs.
?Vos principales missions sont les suivantes :
- Réception, contrôle, intégration et suivi des commandes clients en collaboration avec l'équipe transport et l'exploitation,
- Analyse en cas de blocage et alerte pour la résolution des anomalies
- Saisie de tous types de commandes
- Intégration des engagements promotionnels
- Enregistrement et traitement des litiges quantité en collaboration avec les équipes comptabilité clients
- De formation Bac+2 BTS ou DUT
- Vous avez idéalement eu une expérience similaire (secteur agroalimentaire apprécié). Vous avez d'ailleurs un fort intérêt pour ce secteur et êtes sensible aux enjeux RSE de notre entreprise.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes (Commerce, Marketing, ADV?)
- Vous maîtrisez les outils informatiques (Excel notamment) et Movex.
Dans le cadre de sa politique diversité, Manpower étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap

Type de contrat
Mission intérimaire - 4 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Cette offre d'emploi est publiée par Manpower (créateur de solutions pour l'emploi tous types de contrat CDI, CDD et Interim) pour le compte d'un de ses clients.

Assistant administration des ventes (ADV) H/F

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant administration des ventes (H/F)

Experience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

L'entreprise : Manpower Intérim

Cette offre d'emploi est publiée par Manpower (créateur de solutions pour l'emploi tous types de contrat CDI, CDD et Interim) pour le compte d'un de ses clients.

Voir toutes les offres de Manpower Intérim

Description du poste

Manpower GD PARIS SIEGES SOCIAUX recherche pour son client, un acteur du secteur de l'agroalimentaire, un Assistant administration des ventes (ADV) (H/F) Vos missions
Interlocuteur privilégié d'un groupe de client, vous assurez le suivi des commandes en EDI et en assurant la saisie des commandes, vous apportez les réponses à vos interlocuteurs Clients et Internes (Service transport, exploitation, Compte Clé logistique) et vous suivez et résolvez les litiges quantitatifs.

?Vos principales missions sont les suivantes :
- Réception, contrôle, intégration et suivi des commandes clients en collaboration avec l'équipe transport et l'exploitation,
- Analyse en cas de blocage et alerte pour la résolution des anomalies
- Saisie de tous types de commandes
- Intégration des engagements promotionnels
- Enregistrement et traitement des litiges quantité en collaboration avec les équipes comptabilité clients

- De formation Bac+2 BTS ou DUT
- Vous avez idéalement eu une expérience similaire (secteur agroalimentaire apprécié). Vous avez d'ailleurs un fort intérêt pour ce secteur et êtes sensible aux enjeux RSE de notre entreprise.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes (Commerce, Marketing, ADV?)
- Vous maîtrisez les outils informatiques (Excel notamment) et Movex.

Dans le cadre de sa politique diversité, Manpower étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap
Date de début : 01/04/2022

Durée du contrat : 4 mois

Salaire et avantages

2 200 € par mois

Référence : 1100542206

Accueil › Emploi › Assistant administration des ventes › Assistant administration des ventes - Île-de-France › Assistant administration des ventes - Paris › Assistant administration des ventes - Paris › Assistant administration des ventes (ADV) H/F

Caissier / Caissière (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0624082

Description du poste :
- participez au réassort quotidien des rayons
- préparez la marchandise : cintrage, anti-volage, étiquetage...
- réalisez l'encaissement des achats par roulement
- aidez au rangement et à l'entretien de la surface de vente
- orientez les clients pour faciliter l'achat
Inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !
Description du profil :
- Créer une relation avec les clients
- Travailler dans environnement au rythme dynamique
- Travailler en équipe.

Type de contrat
Mission intérimaire - 3 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

MyConnectt est une intérim digital. Nous recherchons actuellement un(e) CAISSIER(E) H/F.
N'hésitez plus, inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !
Date de début négociable, Chez MyConnectt, c'est vous qui décidez ! Let's Connectt ;)

CAISSIER(E) (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Caissier (H/F)

Experience min :

débutant à 1 an

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

BEP

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

L'entreprise : CONNECTT

MyConnectt est une intérim digital. Nous recherchons actuellement un(e) CAISSIER(E) H/F.

N'hésitez plus, inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !

Date de début négociable, Chez MyConnectt, c'est vous qui décidez ! Let's Connectt ;)

Voir toutes les offres de CONNECTT

Description du poste

- participez au réassort quotidien des rayons
- préparez la marchandise : cintrage, anti-volage, étiquetage...
- réalisez l'encaissement des achats par roulement
- aidez au rangement et à l'entretien de la surface de vente
- orientez les clients pour faciliter l'achat

Inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !

Durée du contrat : 3 mois

Description du profil

- Créer une relation avec les clients
- Travailler dans environnement au rythme dynamique
- Travailler en équipe.

Référence : 01MD66026 9508006

Accueil › Emploi › Caissier › Caissier - Île-de-France › Caissier - Paris › Caissier - Paris › CAISSIER(E) (H/F)

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623628

Description du poste :
DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 1 assistant ADV dans le cadre d'une mission d'intérim basée dans le 75.
Sous la responsabilité de votre manager direct vos missions seront : de seconder le service commercial d'un point de vue administratif et commercial.
Missions principales :
?Créer les codes vendeurs (en fonction du poste):
-Lors de chaque intégration, créer dans le logiciel adéquat (Salesforces) la fiche contact + récupération des différents documents administratifs,
-Réactiver ou désactiver les codes en fonction de l'activité de chaque vendeur ;
?Distribuer les prises (en fonction du poste) :
-En fonction de l'attribution des prises par l'opérateur, répartir les zones d'intervention de chaque vendeur de sa zone géographique, faire la distribution auprès du vendeur
-Traiter les non conformités;
?Etre le relai RH du siège (en fonction du siège):
-Assurer la gestion des contrats de travail rédigés par le siège,
-Saisir et contrôler les heures,
-Gérer les absences,
-Suivre les visites médicales,
-Constituer les dossiers salariés et procéder aux formalités d'embauche,
Description du profil :
Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :
- bac+2 en assistanat (Gestion de la PME, support à l'action managériale, ...)
- Expérience : expérience souhaitée de 2 à 4 ans
- Compétences et connaissances techniques :
-Maîtrise des outils informatiques
-Connaissances souhaitées en RH (en fonction du poste)
Savoir être :
-Rigueur
-Autonomie
-Réactivité
-Adaptabilité
-Discernement
-Excellent relationnel
-Discrétion et confidentialité (en fonction du poste)

Type de contrat
Mission intérimaire - 3 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).
Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS).
Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfactio...

Assistant ADV (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant commercial (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

BTP - Bâtiment Travaux Publics

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Compétences :

Ressources humaines

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Domino

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).

Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS). Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfaction de nos clients, et de nos collaborateurs intérimaires.

Voir toutes les offres de Groupe Domino

Description du poste

DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 1 assistant ADV dans le cadre d'une mission d'intérim basée dans le 75.

Sous la responsabilité de votre manager direct vos missions seront : de seconder le service commercial d'un point de vue administratif et commercial.

Missions principales :
?Créer les codes vendeurs (en fonction du poste):
-Lors de chaque intégration, créer dans le logiciel adéquat (Salesforces) la fiche contact + récupération des différents documents administratifs,
-Réactiver ou désactiver les codes en fonction de l'activité de chaque vendeur ;

?Distribuer les prises (en fonction du poste) :
-En fonction de l'attribution des prises par l'opérateur, répartir les zones d'intervention de chaque vendeur de sa zone géographique, faire la distribution auprès du vendeur
-Traiter les non conformités;

?Etre le relai RH du siège (en fonction du siège):

-Assurer la gestion des contrats de travail rédigés par le siège,
-Saisir et contrôler les heures,
-Gérer les absences,
-Suivre les visites médicales,
-Constituer les dossiers salariés et procéder aux formalités d'embauche,

Durée du contrat : 3 mois

Description du profil

Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :

- bac+2 en assistanat (Gestion de la PME, support à l'action managériale, ...)
- Expérience : expérience souhaitée de 2 à 4 ans
- Compétences et connaissances techniques :
-Maîtrise des outils informatiques
-Connaissances souhaitées en RH (en fonction du poste)

Savoir être :
-Rigueur
-Autonomie
-Réactivité
-Adaptabilité
-Discernement
-Excellent relationnel
-Discrétion et confidentialité (en fonction du poste)

Référence : PARIS - ADVSAA/88547 9569494

Accueil › Emploi › Assistant commercial › Assistant commercial - Île-de-France › Assistant commercial - Paris › Assistant commercial - Paris › Assistant ADV (H/F)

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623304

Description du poste :
DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise de l'industrie chimique leader de son marché, 1 Gestionnaire ADV (H/F) dans le cadre d'une mission d'intérim basée dans le 92. Sous la responsabilité de votre responsable, vous effectuerez les missions suivantes :
- Saisie et mise à jour des prévisions de vente dans l'ERP
- Optimisation/traitement et gestion des commandes : revue de contrat - vérification des données d'entrées - disponibilité du stock - négociation dates de livraison et quantités en lien avec l'offre de service.
- Contrôle et suivi des stocks consignataires
- Gestion des demandes de cotation logistique,
- gestion des affrètements (y compris aériens), des réservations logistiques ; recommandations des meilleures pratiques d'exportation,
- Gestion des formalités administratives et douanières liées à l'export.
- Gestion des régularisations.
- Création/maintenance des fiches client dans MDP et SAP
- Paramétrage et suivi des fiches infos-clients-articles dans l'ERP
- Création et mise à jour des prix de vente dans l'ERP
- Traitement des réclamations dans le système:
- Saisie et suivi de la réclamation dans le système jusqu'à la clôture
- Saisie d'une demande de retour produit dans le système si besoin, et initiation de la note de crédit
- Traitement des demandes échantillons
- Suivi des paiements et relances clients
- Traitement des ristournes clients (enregistrement dans l'ERP, vérification et lancement des paiements)
- Prise en compte des diverses demandes clients et transmission aux personnes concernées
- Tenue et mise à jour des dossiers clients et archivage
- suivi/mise à jour des indicateurs du Customer Service ; participation actives aux réunions d'équipe
- Back-up collègues.
Description du profil :
Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :
- Bac + 2
- Connaissances des règles du Commerce International (procédures Export).
- Anglais courant, et si possible, maitrise d'une langue supplémentaire
- Outils bureautiques : Word, Excel, Outlook, ERP, CRM
- Bon sens du relationnel, réactivité, esprit d'équipe, rigueur, organisation, respect des procédures

Type de contrat
Mission intérimaire - 6 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Le Groupe DOMINO (500 collaborateurs, 120 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).
Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS).
Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfactio...

Gestionnaire ADV (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Administrateur des ventes (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Industries Chimique, Plastique

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Compétences :

Anglais **ERP** **Excel**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Domino

Le Groupe DOMINO (500 collaborateurs, 120 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).

Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS). Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfaction de nos clients, et de nos collaborateurs intérimaires.

Voir toutes les offres de Groupe Domino

Description du poste

DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise de l'industrie chimique leader de son marché, 1 Gestionnaire ADV (H/F) dans le cadre d'une mission d'intérim basée dans le 92. Sous la responsabilité de votre responsable, vous effectuerez les missions suivantes :

- Saisie et mise à jour des prévisions de vente dans l'ERP
- Optimisation/traitement et gestion des commandes : revue de contrat - vérification des données d'entrées - disponibilité du stock - négociation dates de livraison et quantités en lien avec l'offre de service.
- Contrôle et suivi des stocks consignataires
- Gestion des demandes de cotation logistique,
- gestion des affrètements (y compris aériens), des réservations logistiques ; recommandations des meilleures pratiques d'exportation,
- Gestion des formalités administratives et douanières liées à l'export.
- Gestion des régularisations.
- Création/maintenance des fiches client dans MDP et SAP
- Paramétrage et suivi des fiches infos-clients-articles dans l'ERP
- Création et mise à jour des prix de vente dans l'ERP
- Traitement des réclamations dans le système:

- Saisie et suivi de la réclamation dans le système jusqu'à la clôture
- Saisie d'une demande de retour produit dans le système si besoin, et initiation de la note de crédit
- Traitement des demandes échantillons
- Suivi des paiements et relances clients
- Traitement des ristournes clients (enregistrement dans l'ERP, vérification et lancement des paiements)
- Prise en compte des diverses demandes clients et transmission aux personnes concernées
- Tenue et mise à jour des dossiers clients et archivage
- suivi/mise à jour des indicateurs du Customer Service ; participation actives aux réunions d'équipe
- Back-up collègues.

Durée du contrat : 6 mois

Description du profil

Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :

- Bac + 2
- Connaissances des règles du Commerce International (procédures Export).
- Anglais courant, et si possible, maitrise d'une langue supplémentaire
- Outils bureautiques : Word, Excel, Outlook, ERP, CRM
- Bon sens du relationnel, réactivité, esprit d'équipe, rigueur, organisation, respect des procédures

Référence : PARIS - VTND7966658/A74 9570597

Accueil › Emploi › Administrateur des ventes › Administrateur des ventes - Île-de-France › Administrateur des ventes - Paris › Administrateur des ventes - Paris › Gestionnaire ADV (H/F)

Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter de luxe (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0622686

Description du poste :
Notre client est un célèbre couturier. Mêlant bohème et chic, son style propose une profusion d'imprimés et de motifs ethniques. Une ligne pointue appréciée pour ses contrastes et son caractère ornemental. Doué d'une grande maîtrise technique, le créateur dessine ses collections pièce par pièce.
Présent en France, ils possèdent 2 boutiques dans le 6e arrondissement (une boutique Homme et une boutique femme) et un corner au Bon Marché.
Nous recherchons pour eux, 2 Vendeurs H/F, spécialisés en prêt à porter de luxe.
Vous accueillerez et conseillerez la clientèle grâce à votre approche qualitative et haut de gamme. Vous serez présent pour rendre service à votre potentielle clientèle (nationale ou internationale), vous vous assurerez de leur bien être et leur ferez vivre une excellente "expérience client".
Vous travaillerez en équipe afin de développer le CA de l'enseigne et serez force de proposition afin d'atteindre et/ou de dépasser vos objectifs.
Vous représentez et êtes l'image de l'enseigne auprès de sa clientèle.
Description du profil :
Nous recherchons quelqu'un possédant une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de produits de luxe.
Vous maîtrisez impérativement l'anglais et idéalement une autre langue (mandarin, allemand, etc.)
Votre sens du service sera indispensable et votre approche devra être avec un haut niveau d'exigence. La notion de service et d'accompagnement est très importante car l'image de la maison en dépendra.
Votre sens du relationnel, votre charisme et votre culture vous permettront d'échanger avec une clientèle de haut standing.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 30000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Vendeur en prêt à porter de luxe F/H

Publiée il y a 3 jours

Re...

Critères de l'offre

Métiers :

Vendeur en prêt-à-porter de luxe (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Compétences :

Allemand **Anglais** **Chinois**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

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

Description du poste

Notre client est un célèbre couturier. Mêlant bohème et chic, son style propose une profusion d'imprimés et de motifs ethniques. Une ligne pointue appréciée pour ses contrastes et son caractère ornemental. Doué d'une grande maîtrise technique, le créateur dessine ses collections pièce par pièce.

Présent en France, ils possèdent 2 boutiques dans le 6e arrondissement (une boutique Homme et une boutique femme) et un corner au Bon Marché.

Nous recherchons pour eux, 2 Vendeurs H/F, spécialisés en prêt à porter de luxe.

Vous accueillerez et conseillerez la clientèle grâce à votre approche qualitative et haut de gamme. Vous serez présent pour rendre service à votre potentielle clientèle (nationale ou internationale), vous vous assurerez de leur bien être et leur ferez vivre une excellente "expérience client".

Vous travaillerez en équipe afin de développer le CA de l'enseigne et serez force de proposition afin d'atteindre et/ou de dépasser vos objectifs.

Vous représentez et êtes l'image de l'enseigne auprès de sa clientèle.

Description du profil

Nous recherchons quelqu'un possédant une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de produits de luxe.

Vous maîtrisez impérativement l'anglais et idéalement une autre langue (mandarin, allemand, etc.)

Votre sens du service sera indispensable et votre approche devra être avec un haut niveau d'exigence. La notion de service et d'accompagnement est très importante car l'image de la maison en dépendra.

Votre sens du relationnel, votre charisme et votre culture vous permettront d'échanger avec une clientèle de haut standing.

Référence : OFFRE - 290 110 9575120

Vendeur / Vendeuse en articles de décoration (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0617969

Vous nous connaissez peut-être. Nous nous sommes déjà rencontrés au moment de meubler votre nouvel appartement ou de changer l'ambiance de votre salon. De la chambre à coucher à la cuisine, en passant par la salle de bains, nous créons des univers, habillons des pièces et meublons des maisons. Vos maisons !
Depuis plus de 20 ans, nous nous attachons à vous offrir des produits toujours plus stylés et accessibles à tous.
Maisons du Monde c'est une histoire d'innovation continue, l'art de prendre des risques, d'être là où on ne s'y attend pas.
A travers nos 320 magasins et notre site e-commerce, nous avons su nous développer et nous démarquer grâce à notre stratégie fondamentalement omnicanale et internationale.
Nos 7000 collaborateurs, fiers d'appartenir à cette grande famille, s'engagent chaque jour pour partager leur passion tout en sachant que le professionnalisme n'empêche pas le fun !

Maisons du Monde par son ADN historique et sa raison d'être récente est une entreprise singulière et inspirante, composée de femmes et d'hommes engagés depuis toujours au développement d'une entreprise désirable et durable centrée clients.
Chaleureuse, car l'humain est notre première richesse, notre façon d'être ensemble est primordiale. Nous nourrissons des relations simples, sympathiques, basées sur la solidarité, la proximité et l'inclusivité de tous.
Inspirée, grâce à la créativité permanente au service de nos clients, qui nous fait avancer toujours plus loin depuis 25 ans.
Durable, car engagés dans des causes environnementales et citoyennes, nous prônons l'égalité des chances et le développement de chacun à l'ouverture au monde.
Maisons du Monde souhaite devenir la marque de préférence la plus désirable et durable d'Europe du secteur ameublement/déco.
En magasin, le vendeur(euse) polyvalent(e) est sur tous les fronts à la fois.
Vos missions :
- Accueil et conseil des clients;
- Vente, réalisation des objectifs commerciaux du magasin, suivi des indicateurs de performance (PM, IV, TT par exemple);
- Participation aux livraisons, mise en place des produits sur la surface de vente, réassort et respect des règles merchandising de l'enseigne;
- Tenue de la caisse (en fonction de l'organisation du magasin).

- Première expérience en vente impérative;
- Passion pour la vente et la relation client;
- Proactivité, curiosité, esprit d'équipe;
- Dynamisme, implication et engagement.
Vous êtes fan de Maisons du Monde et vous partagez nos valeurs de Passion, d'Engagement, d'Audace & d'Exigence.
Vous êtes engagé(e) sur les sujets environnementaux et la RSE.

Ouvert à tous les Talents du Monde, l'ensemble de nos postes sont handi-accueillants et répondent aux critères de la Charte de Diversité, dont nous sommes fiers d'être adhérent.
A bientôt pour partager une nouvelle aventure ensemble !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Maisons du Monde

Vendeur Polyvalent (h/f)






Réf. : VP/12601

Fonction : Vente

Ville : Paris

Contrat : CDI

Date de prise poste : Dès que possible

Mission:

Maisons du Monde par son ADN historique et sa raison d'être récente est une entreprise singulière et inspirante, composée de femmes et d'hommes engagés depuis toujours au développement d'une entreprise désirable et durable centrée clients.

Chaleureuse, car l'humain est notre première richesse, notre façon d'être ensemble est primordiale. Nous nourrissons des relations simples, sympathiques, basées sur la solidarité, la proximité et l'inclusivité de tous.

Inspirée, grâce à la créativité permanente au service de nos clients, qui nous fait avancer toujours plus loin depuis 25 ans.

Durable, car engagés dans des causes environnementales et citoyennes, nous prônons l'égalité des chances et le développement de chacun à l'ouverture au monde.

Maisons du Monde souhaite devenir la marque de préférence la plus désirable et durable d'Europe du secteur ameublement/déco.

En magasin, le vendeur(euse) polyvalent(e) est sur tous les fronts à la fois.

Vos missions :

- Accueil et conseil des clients;

- Vente, réalisation des objectifs commerciaux du magasin, suivi des indicateurs de performance (PM, IV, TT par exemple);

- Participation aux livraisons, mise en place des produits sur la surface de vente, réassort et respect des règles merchandising de l'enseigne;

- Tenue de la caisse (en fonction de l'organisation du magasin).

Profil:

- Première expérience en vente impérative;

- Passion pour la vente et la relation client;

- Proactivité, curiosité, esprit d'équipe;

- Dynamisme, implication et engagement.

Vous êtes fan de Maisons du Monde et vous partagez nos valeurs de Passion, d'Engagement, d'Audace & d'Exigence.

Vous êtes engagé(e) sur les sujets environnementaux et la RSE.

Informations complémentaires:

Ouvert à tous les Talents du Monde, l'ensemble de nos postes sont handi-accueillants et répondent aux critères de la Charte de Diversité, dont nous sommes fiers d'être adhérent.

A bientôt pour partager une nouvelle aventure ensemble !

Postuler (https://jobstats.robopost.com/count/clic.php?v=558179&j=1405)

Assistant administratif et commercial / Assistante administrative et commerciale (H/F)

75 - PARIS 15 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0617964

A la recherche d'un nouveau challenge professionnel ?
Vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique et performante au coeur du 15ème arrondissement de Paris ?
Ce poste est fait pour vous !
Guy Hoquet Paris 15 CONVENTION recherche son nouveau talent.
Avec ou sans expérience en immobilier, c'est votre profil et votre motivation qui nous intéresse.
Nous assurons votre formation en immobilier de A à Z.
Au sein de l'agence immobilière, l'assistante assure principalement l'accueil physique et téléphonique de la clientèle, ainsi que l'ensemble du suivi administratif de l'agence. Il s'agit d'un rôle très polyvalent au sein d'une équipe, avec notamment, la mise à jour des différentes bases de données, le suivi des tableaux de bord, la gestion des publicités (magazine, internet, vitrine agence), le suivi des dossiers de vente auprès des notaires, le traitement et le suivi des différents courriers.
Les compétences techniques utilisées seront les outils informatiques et bureautiques (tant sur le plan de la maîtrise technique que qualitative), la maîtrise de l'expression orale et écrites, ainsi que les techniques commerciales. Le poste demande une capacité d'adaptation rapide et variée à des tâches diversifiées dans une même journée, fait appel à l'esprit de synthèse, la capacité à travailler en équipe, l'écoute, l'esprit d'initiative, la rigueur, la disponibilité, l'autonomie, et le sens de la relation client.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Horaire de 1800,00 Euros ï¿½ 3500,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Guy Hoquet

GUY HOQUET

Assistant Commercial H/F

CDI Temps plein Entre 1.8K€ et 3.5K€ brut/heure

variable sur CA Transaction, 13ème mois, CE entreprise, Remboursement intégral titre de transport

De 2 à 5 ans DUT, BTS, Bac + 2 Assistant(e) Commercial(e)

POSTULER

La team Guy Hoquet Paris 15 CONVENTION recherche son nouveau talent !

Mission

A la recherche d'un nouveau challenge professionnel ?

Vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique et performante au coeur du 15ème arrondissement de Paris ?

Ce poste est fait pour vous !

Guy Hoquet Paris 15 CONVENTION recherche son nouveau talent.

Avec ou sans expérience en immobilier, c'est votre profil et votre motivation qui nous intéresse.

Nous assurons votre formation en immobilier de A à Z.

d'une équipe, avec notamment, la mise à jour des différentes bases de données, le suivi des tableaux de bord, la gestion des publicités (magazine, internet, vitrine agence), le suivi des dossiers de vente auprès des notaires, le traitement et le suivi des différents courriers.

Profil

Les compétences techniques utilisées seront les outils informatiques et bureautiques (tant sur le plan de la maîtrise technique que qualitative), la maîtrise de l'expression orale et écrites, ainsi que les techniques commerciales. Le poste demande une capacité d'adaptation rapide et variée à des tâches diversifiées dans une même journée, fait appel à l'esprit de synthèse, la capacité à travailler en équipe, l'écoute, l'esprit d'initiative, la rigueur, la disponibilité, l'autonomie, et le sens de la relation client.

Localisation



Adresse

236 Rue de la Convention, 75015 Paris, France

Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici

POSTULER

GUY HOQUET

Autres annonces recommandées pour vous

Assistant Commercial H/F

CDI 75005 Paris

Gestion des cookies

Mentions légales

© 2022 - Tous droits réservés

Powered by

Assistant Administratif et Communication H/F

75 - PARIS 17 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0617188

MISSIONS :

Administratif :

* Gestion du courrier
* Gestion des appels entrants
* Gestion des agendas, réservations de salles et des déplacements
* Gestion des relations avec les fournisseurs
* Gestion du processus de commandes et facturation (Cette mission représentera environs 50% de votre temps de travail compte-tenu du grand nombre de fournisseurs)

Communication

* Gestion de la logistique des évènements clients (envoi des invitations, gestion des inscriptions, envoi & récupération du matériel)
* Aide à l'organisation des évènements internes (Convivialité, Séminaires)
* Gestion et suivi des abonnements presse nationaux et du département MBI
* Gestion de la documentation (prêt d'ouvrages, commandes)
* Gestion des commandes et du stock des objets promotionnels

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Promotion immobilière de bureaux

Entreprise

CBRE Asia Pacific

Numéro 1 mondial de l'immobilier d'entreprise, CBRE propose ses services aux utilisateurs, propriétaires, investisseurs du monde entier. Qu'il s'agisse de conseil, de commercialisation, d'aménagement d'espace, d'investissement, de gestion immobilière, ou encore d'expertise, nous avons la capacité de mobiliser l'ensemble de notre réseau, à Paris, en région et partout dans le monde pour couvrir l'ensemble des besoins immobiliers d'une entreprise.

Assistant Administratif et Communication H/F

Assistant Administratif et Communication H/F

Référence du poste: 52084

Posté: 11-mar-2022

Ligne de service: Advisory Segment

Type de rôle: Full-time

Centres d'intérêt
Communication / Relations publiques

Localisation(s)
Paris - Ile-de-France - France

MISSIONS :

Administratif :

- Gestion du courrier
- Gestion des appels entrants
- Gestion des agendas, réservations de salles et des déplacements
- Gestion des relations avec les fournisseurs
- Gestion du processus de commandes et facturation (Cette mission représentera environs 50% de votre temps de travail compte-tenu du grand nombre de fournisseurs)

Communication

- Gestion de la logistique des évènements clients (envoi des invitations,

- Gestion de la documentation (prêt d'ouvrages, commandes)
- Gestion des commandes et du stock des objets promotionnels

Profil recherché

Diplômé(e) d'un Bac +2, vous avez un bon esprit d'équipe, vous êtes autonome et très réactif/ve.

Vous justifiez d'une expérience en entreprise dans un poste similaire.

Vous souhaitez intégrer un groupe reconnu mondialement pour son professionnalisme, son éthique et ses méthodes.

Vous avez une excellente connaissance des logiciels informatiques : Word, Excel, PowerPoint et Outlook.

Rigoureux(se) & organisé(e), vous avez également la fibre communication.

Vous avez un bon niveau en anglais , rejoignez nos équipes !

APPLY

Share this job:

Similar jobs

Account Manager

D&T Quality Engineer - I

Workplace Experience Coordinator

View all

Don’t see a fit at this time?

Join our Talent Community to keep up to date with exciting career opportunities and the latest news

JOIN OUR TALENT COMMUNITY

Go back

FRANÇAIS - FRANCE LOGIN

Conseiller de Vente Paris Passy CDI 20 & 10h F/H (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616681

KIKO MILANO, première marque de make-up en Italie, offre un large choix de couleurs, textures et finis pour des mélanges infinis et sublimer chaque personnalité. KIKO MILANO est une marque démocratique qui propose des produits à des prix abordables sans compromis sur la qualité. Nos équipes passionnées et professionnelles accompagnent nos clients pour leur apporter les meilleurs conseils techniques et personnalisés tout en les transportant dans l'univers KIKO MILANO.

Expression parfaite de la créativité et de la passion, KIKO MILANO recrute des hommes et des femmes qui souhaitent exprimer leur talent et donner vie à leurs envies. Échanger des idées, partager des valeurs, grandir ensemble sont moteurs au quotidien.

Avec un réseau de plus de 180 boutiques en France et plus de 1500 collaborateurs, KIKO MILANO s'impose comme LA référence make-up italienne en France.

Prêt(e) à vivre l'expérience KIKO MILANO ?
Missions

Ambassadeur(rice) de la marque, vous portez et représentez nos « couleurs » auprès des client(e)s et participez activement à la vie quotidienne de la boutique et à sa performance commerciale.
Vous accueillez et conseillez les clients dans leurs achats en leur apportant une qualité de service irréprochable.
Vous êtes un membre actif et solidaire de l'équipe de vente par votre connaissance des indicateurs de performance et votre investissement pour l'atteinte des objectifs de ventes.
Vous garantissez les standards de qualité KIKO en terme d'image (disposition des produits, merchandising , et bonne tenue du magasin) dans le respect des procédures.
Vous adoptez et supportez les valeurs de la société.
Véritable « Beauty Addict »*, vous êtes idéalement issu(e) d'une formation en maquillage/ cosmétique/esthétique associée à une première expérience dans la vente en distribution spécialisée.
En plus de votre excellente présentation et de votre passion pour la mode et le maquillage, vous faites preuve de dynamisme, d'enthousiasme et d'un fort tempérament commerçant.
Votre approche conseil-client et votre esprit d'équipe vous permettront de performer au sein de notre marque.
(*Beauty Addict : Accro à la Beauté)

Ce poste est accessible aux travailleurs handicapés.
Ambassadeur(rice) de la marque, vous portez et représentez nos « couleurs » auprès des client(e)s et participez activement à la vie quotidienne de la boutique et à sa performance commerciale.
Vous accueillez et conseillez les clients dans leurs achats en leur apportant une qualité de service irréprochable.
Vous êtes un membre actif et solidaire de l'équipe de vente par votre connaissance des indicateurs de performance et votre investissement pour l'atteinte des objectifs de ventes.
Vous garantissez les standards de qualité KIKO en terme d'image (disposition des produits, merchandising , et bonne tenue du magasin) dans le respect des procédures.
Vous adoptez et supportez les valeurs de la société.

Type de contrat
- Contrat à durée indéterminée
- Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé

Entreprise

KIKO MILANO

Candidature pour l'offre Conseiller de Vente Paris Passy CDI 20 & 10h F/H
Référence de l'offre KM03050
Société KIKO Milano

Processus de candidature

Informations Personnelles - Questionnaire - CV / Documents - Lettre de motivation - Envoyer

Champ obligatoire

Informations Personnelles

Étape requise

Civilité

Veuillez sélectionner

Prénom

Nom

E-mail

Téléphone (merci de ne pas mettre de 0 après l'indicatif)

+33

Adresse

Rue

Code postal

Ville

Etape 1 sur 5

Suivant Annuler la candidature

Chargé(e) des alternants et recherche entreprises - CDD H/F

75 - PARIS 05 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616240

LISAA recherche son(sa) futur(e) chargé(e) des alternants et de la recherche entreprises pour intégrer LISAA mode, dans le cadre d'un CDD jusqu'à fin juillet. LISAA mode offre des formations en stylisme, modélisme, design textile, création de marque, marketing, communication digitale, éco-responsabilité et management des secteurs de la mode et du luxe.

Au sein du service commercial, vous aurez pour missions principales :

1. Relations Entreprises
- Assurer le suivi CV et LM des jeunes en alternance/apprentissage
- Recevoir les candidats en recherche d'alternance/apprentissage et de stages ; les coacher dans leur recherche d'entreprise
- Créer/mettre à jour dans la CRM les données et informations entreprises
- Répondre aux demandes des entreprises, proposer les CV
- Démarcher les entreprises et trouver des offres
- Être garant du prix de vente des formations auprès des entreprises
- Organiser les manifestations entreprises (speedating, rencontres tuteurs, conférences .)

2. Relations prospects et candidats BtoB
- Suivre et relancer les prospects
- Suivi CRM
- Animation ateliers, coaching des candidats dans la recherche d'entreprises

3. Gestion des contrats de professionnalisation et d'apprentissage
- Saisir les offres de stages et d'alternance dans l'outil CRM et participer à leur diffusion auprès des étudiants.
- Réceptionner / Vérifier / Saisir et Enregistrer sur les outils informatiques concernés (logiciel interne)
- Classer les dossiers en version numérique

4. Reporting
- Assurer les reportings des placements des candidats en entreprise
- Renseigner au quotidien la CRM (B2B et B2C)

Et d'une manière générale,
- Communiquer, collaborer et entretenir un bon relationnel avec les équipes sur place, les étudiants et les partenaires
- Respecter les procédures, les délais et les échéances donnés
- Etre le garant de l'image de l'Ecole auprès des étudiants et des entreprises

Profil recherché :

Issu(e) d'une formation générale ou spécialisée Bac +2, vous disposez d'au minimum 3 ans d'expérience professionnelle sur un poste similaire.

Compétences recherchées :
- Maitrise des techniques commerciales
- Gestion des bases de données
- Maîtrise des logiciels Pack office
- Coaching et accompagnement d'étudiants

Qualités recherchées :
- Doté(e) d'un excellent relationnel
- Rigueur et organisation

- Esprit d'équipe

Contrat employé 35h/semaine

Salaire : 2100€ brut / mois fixe + 3K€ variable

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 4 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 28200,00 Euros ï¿½ 28200,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Enseignement supérieur

Entreprise

Galileo Global Education

Leader européen de l'enseignement supérieur privé, Galileo Global Education rassemble dans le monde 54 écoles reconnues et certifiées. En forte croissance, le Groupe forme chaque année plus de 170 000 étudiants sur 89 campus dans 13 pays, dans des domaines diversifiés : management, gestion, innovation, digital, arts, design, mode, et plus récemment, la santé. Sa filiale Studi est leader de l'éducation en ligne diplômante.
Nos écoles offrent aux étudiants l'opportunité de ...

Candidature pour l'offre Conseiller de Vente Paris Passy CDI 20 & 10h F/H
Référence de l'offre KM03050
Société KIKO Milano

Processus de candidature

Informations Personnelles - Questionnaire - CV / Documents - Lettre de motivation - Envoyer

Champ obligatoire

Informations Personnelles

Étape requise

Civilité

Veuillez sélectionner

Prénom

Nom

E-mail

Téléphone (merci de ne pas mettre de 0 après l'indicatif)

+33

Adresse

Rue

Code postal

Ville

Etape 1 sur 5

Suivant Annuler la candidature

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

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615969

Pensée avant tout comme un commerce de proximité, La Pâtisserie propose une Collection de pâtisseries, viennoiseries, pains et goûters "ancrée dans la tradition et tournée vers la modernité".
Les créations de La Pâtisserie & La Chocolaterie sont fabriquées de façon artisanale dans notre Atelier situé en région parisienne. Notre production repose sur le savoir-faire de nos pâtissiers et chocolatiers, tous guidés au quotidien par les Chefs Cyril Lignac & Benoît Couvrand.
Paris, Londres et bientôt St Tropez, le Groupe Cyril Lignac, fondé en 2005, compte aujourd'hui 7 restaurants, 5 pâtisseries, 1 chocolaterie et 1 atelier de création, lieux de vie de 230 collaborateurs animés et engagés.
Sous la direction du Responsable de Boutique et dans le respect des procédures, vous aurez pour principales missions :
- Mettre en place les produits au sein des vitrines, avec rigueur et précision.
- Accueillir nos clients, les fidéliser, identifier leurs besoins et les conseiller sur les produits et services.
- Effectuer l'entretien du magasin, du plan de travail et du matériel.
La boutique propose une gamme variée de pains, viennoiseries, pâtisseries et chocolats.
Nous recrutons en CDI pour un temps plein 39h.
Vous êtes disponible pour travailler les samedis et dimanches.
Vous êtes en capacité d'assurer l'ouverture à 6h00 du matin ou de faire la fermeture à 21h00.
Vous montrez, avant tout, une réelle motivation à rejoindre notre Groupe Cyril Lignac !
Vous disposez idéalement d'une première expérience significative sur un poste similaire, et appréciez être sur le terrain pour gérer les aléas du quotidien et réagir à toute problématique.
A travers vos expériences personnelles et professionnelles, vous pourrez également apporter au sein du Groupe votre :- Excellent sens du de l'accueil et du service
- Gestion de la relation client
- Capacité à créer une atmosphère chaleureuse
- Goût pour le travail en équipe
- Enthousiasme et sourire

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Mensuel de 2000,00 Euros ï¿½ 2000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

Groupe Cyril Lignac

Paris, Londres et St Tropez, le Groupe Cyril Lignac, fondé en 2005, compte aujourd'hui des Restaurants, des Boutiques de pâtisseries et un Atelier de production, lieux de vie de plus de 250 collaborateurs animés et engagés.

CYRIL LIGNAC



Conseiller.ère de Vente (H/F) - La Pâtisserie Paris

CDI Temps plein 2K€ brut/mois Aucune expérience exigée Aucun niveau d'étude exigé

Conseiller/ère de vente

Postuler

VOUS ALLEZ ÊTRE FIER.E DE VOUS.

Mission

Pensée avant tout comme un commerce de proximité, La Pâtisserie propose une Collection de pâtisseries, viennoiseries, pains et goûters "ancrée dans la tradition et tournée vers la modernité".

Les créations de La Pâtisserie & La Chocolaterie sont fabriquées de façon artisanale dans notre Atelier situé en région parisienne. Notre production repose sur le savoir-faire de nos pâtissiers et chocolatiers, tous guidés au quotidien par les Chefs Cyril Lignac & Benoît Couvrand.

Paris, Londres et bientôt St Tropez, le Groupe Cyril Lignac, fondé en 2005, compte aujourd'hui 7 restaurants, 5 pâtisseries, 1 chocolaterie et 1 atelier de création, lieux de vie de 230 collaborateurs animés et engagés.

Sous la direction du Responsable de Boutique et dans le respect des procédures, vous aurez pour principales missions :

CYRIL LIGNAC

- Effectuer l'entretien du magasin, du plan de travail et du matériel.

La boutique propose une gamme variée de pains, viennoiseries, pâtisseries et chocolats.

Nous recrutons en CDI pour un temps plein 39h.

Vous êtes disponible pour travailler les samedis et dimanches.

Vous êtes en capacité d'assurer l'ouverture à 6h00 du matin ou de faire la fermeture à 21h00.

Profil

Vous montrez, avant tout, une réelle motivation à rejoindre notre Groupe Cyril Lignac ! Vous disposez idéalement d'une première expérience significative sur un poste similaire, et appréciez être sur le terrain pour gérer les aléas du quotidien et réagir à toute problématique.

A travers vos expériences personnelles et professionnelles, vous pourrez également apporter au sein du Groupe votre :

- Excellent sens du de l'accueil et du service
- Gestion de la relation client
- Capacité à créer une atmosphère chaleureuse
- Goût pour le travail en équipe
- Enthousiasme et sourire

Compétences

Sens De L'accueil | Sourire | Enthousiasme | Dynamisme | Reactivité | Relationnel | Esprit D'équipe | Polyvalence

Postuler

Localisation

CYRIL LIGNAC

Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici

Partager cette annonce

Gestion des cookies

Mentions légales

© 2022 - Tous droits réservés

Powered by

Conseiller.ère de Vente Senior - Saint Honoré Flagship H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615918

Participez au développement d'une maison de prêt-à-porter de luxe au sein de notre boutique Flagship sur Saint-Honoré.
Rattaché.e à la Directrice de la Boutique, vous aurez un rôle d'Ambassadeur.rice de la marque et vous représenterez nos collections, créations de notre Designer, Olivier Rousteing.

Au sein de notre équipe de vente, vos missions seront les suivantes:

* Accueillir, orienter le client en boutique et conclure des ventes selon les standards de service de la Maison ;
* Veiller à la satisfaction et la fidélisation de nos clients en respectant une qualité de service optimale ;
* Participer à la gestion de la caisse de la boutique et aux paiements ;
* Présenter et mettre en valeur les produits dans la boutique ;
* Réceptionner, étiqueter et mettre en place les produits ;
* Veiller à l'approvisionnement du magasin et au merchandising ;
* Suivre et procéder au rangement des stocks ;
* Préparer et participer aux inventaires.

Expérience confirmée de 5 ans à un poste similaire au sein d'une boutique de prêt-à-porter de luxe.
Excellente maîtrise du française et de l'anglais.
Une troisième langue est un plus.
Excellente présentation, forte sensibilité mode et produit luxe.
Très bon relationnel et grande capacité d'écoute.
Dynamique, enthousiaste, esprit d'équipe.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
35 H

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Fabrication de moules et modèles

Entreprise

BALMAIN

Fondée en 1945, la Maison éponyme de Pierre Balmain est devenue l'incarnation d'une union singulière entre héritage couture parisien et audace typique du XXIe siècle. Dans le respect

de ses valeurs fondatrices - inclusion, assurance et excellence - Balmain vise aujourd'hui à bâtir le futur de la mode, toujours avec authenticité.

Conseiller.ère de Vente Senior - Saint Honoré Flagship H/F

Informations générales

Entité de rattachement

BALMAIN
PARIS

Fondée en 1945, la Maison éponyme de Pierre Balmain est devenue l'incarnation d'une union singulière entre héritage couture parisien et audace typique du XXIe siècle. Dans le respect de ses valeurs fondatrices – inclusion, assurance et excellence – Balmain vise aujourd'hui à bâtir le futur de la mode, toujours avec authenticité. Fascinante, souvent surprenante, toujours audacieuse, l'offre Balmain s'appuie sur des silhouettes instantanément reconnaissables, un esprit affirmé et un style transformatif riche que seuls un design de qualité et une fabrication soignée peuvent permettre. Toujours à l'affût de façons passionnantes et divertissantes de dialoguer et de communiquer, Balmain n'hésite jamais à franchir toutes les limites et les frontières. Filiale de Mayhoola, animée par la vision de son Directeur Artistique, Olivier Rousteing, la Maison enregistre une croissance et un succès impressionnants, entièrement dus à la famille d'artisans, d'experts et de collaborateurs passionnés et talentueux de Balmain, qui rendent chaque collection possible.

Référence
2021-236

Description du poste

Métier
Commercial - Stores

Intitulé du poste
Conseiller.ère de Vente Senior - Saint Honoré Flagship H/F

Contrat
CDI

Temps de travail
Temps complet

Description de la mission

Participez au développement d'une maison de prêt-à-porter de luxe au sein de notre boutique Flagship sur Saint-Honoré.
Rattaché.e à la Directrice de la Boutique, vous aurez un rôle d'Ambassadeur.rice de la marque et vous représenterez nos collections, créations de notre Designer, Olivier Rousteing.

Au sein de notre équipe de vente, vos missions seront les suivantes:

- Accueillir, orienter le client en boutique et conclure des ventes selon les standards de service de la Maison ;
- Veiller à la satisfaction et la fidélisation de nos clients en respectant une qualité de service optimale ;
- Participer à la gestion de la caisse de la boutique et aux paiements ;
- Présenter et mettre en valeur les produits dans la boutique ;
- Réceptionner, étiqueter et mettre en place les produits ;
- Veiller à l'approvisionnement du magasin et au merchandising ;
- Suivre et procéder au rangement des stocks ;
- Préparer et participer aux inventaires.

Profil
Expérience confirmée de 5 ans à un poste similaire au sein d'une boutique de prêt-à-porter de luxe.
Excellente maîtrise du français et de l'anglais.
Une troisième langue est un plus.
Excellente présentation, forte sensibilité mode et produit luxe.
Très bon relationnel et grande capacité d'écoute.
Dynamique, enthousiaste, esprit d'équipe.

Localisation du poste

Localisation du poste
EMEA, France, Paris, Saint Honoré

Hôte / Hôtesse de caisse h/f

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0614820

Maisons du Monde par son ADN historique et sa raison d’être récente est une entreprise singulière et inspirante, composée de femmes et d’hommes engagés depuis toujours au développement d’une entreprise désirable et durable centrée clients.

Chaleureuse, car l’humain est notre première richesse, notre façon d’être ensemble est primordiale. Nous nourrissons des relations simples, sympathiques, basées sur la solidarité, la proximité et l’inclusivité de tous.

Inspirée, grâce à la créativité permanente au service de nos clients, qui nous fait avancer toujours plus loin depuis 25 ans.

Durable, car engagés dans des causes environnementales et citoyennes, nous prônons l’égalité des chances et le développement de chacun à l'ouverture au monde.

Maisons du Monde souhaite devenir la marque de préférence la plus désirable et durable d’Europe du secteur ameublement/déco.

Chez Maisons du Monde, l’hôte(sse) de caisse est l’ambassadeur(drice) de la marque, tout au long du parcours client en magasin.

Vos missions :

- Encaissement;

- Accueil physique et téléphonique, orientation du client dans le magasin;

- Fidélisation de la clientèle : mise à jour du fichier client;

- Tenue du pôle caisse, respect des procédures de l’enseigne;

- Ventes complémentaires.
- Sens de la relation client;

- Polyvalence, réactivité et gestion des priorités;

- Rigueur, organisation;

- Implication et engagement.

Vous êtes fan de Maisons du Monde et vous partagez nos valeurs de Passion, d'Engagement, d'Audace & d'Exigence.

Vous êtes engagé(e) sur les sujets environnementaux et la RSE. Ouvert à tous les Talents du Monde, l'ensemble de nos postes sont handi-accueillants et répondent aux critères de la Charte de Diversité, dont nous sommes fiers d'être adhérent.

A bientôt pour partager une nouvelle aventure ensemble !

A compétences égales, priorité aux travailleurs handicapés et autres bénéficiaires de l'obligation d'emploi.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Vous nous connaissez peut-être. Nous nous sommes déjà rencontrés au moment de meubler votre nouvel appartement ou de changer l'ambiance de votre salon. De la chambre à coucher à la cuisine, en passant par la salle de bains, nous créons des univers, habillons des pièces et meublons des maisons. Vos maisons !

Depuis plus de 20 ans, nous nous attachons à vous offrir des produits toujours plus stylés et accessibles à tous.

Maisons du Monde c'est une histoire d'in...

(http://bit.ly/35HoS67)

Emploi Accessible Travailleur Handicapé RQTH Hôte De Caisse

Confort +

Hôte de Caisse (h/f)

CDI

offre publiée le 10/03/2022

INFORMATIONS CLÉS

Entreprise
Maisons du Monde

Référence
HDC_12599

Localisation
75 - Paris

Type de Contrat
CDI

Expérience
Débutant (Moins d'un an d'expérience)

Fonctions
Commercial - Vente



(https://bit.ly/3Cyh0pb)

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Vous nous connaissez peut-être. Nous nous sommes déjà rencontrés au moment de meubler votre nouvel appartement ou de changer l'ambiance de votre salon. De la chambre à coucher à la cuisine, en passant par la salle de bains, nous créons des univers, habillons des pièces et meublons des maisons. Vos maisons !
Depuis plus de 20 ans, nous nous attachons à vous offrir des produits toujours plus stylés et accessibles à tous.
Maisons du Monde c'est une histoire d'innovation continue, l'art de prendre des risques, d'être là où on ne s'y attend pas.
A travers nos 320 magasins et notre site e-commerce, nous avons su nous développer et nous démarquer grâce à notre stratégie fondamentalement omnicanale et internationale.
Nos 7000 collaborateurs, fiers d'appartenir à cette grande famille, s'engagent chaque jour pour partager leur passion tout en sachant que le professionnalisme n'empêche pas le fun !

MISSION

Maisons du Monde par son ADN historique et sa raison d'être récente est une entreprise singulière et inspirante, composée de femmes et d'hommes engagés depuis toujours au développement d'une entreprise désirable et durable centrée clients.

Chaleureuse, car l'humain est notre première richesse, notre façon d'être ensemble est primordiale. Nous nourrissons des relations simples, sympathiques, basées sur la solidarité, la proximité et l'inclusivité de tous.

Inspirée, grâce à la créativité permanente au service de nos clients, qui nous fait avancer toujours plus loin depuis 25 ans.

Durable, car engagés dans des causes environnementales et citoyennes, nous prônons l'égalité des chances et le développement de chacun à l'ouverture au monde.

Maisons du Monde souhaite devenir la marque de préférence la plus désirable et durable d'Europe du secteur ameublement/déco.

Chez Maisons du Monde, l'hôte(sse) de caisse est l'ambassadeur(drice) de la marque, tout au long du parcours client en magasin.

Vos missions :

- Encaissement;

- Accueil physique et téléphonique, orientation du client dans le magasin;

- Fidélisation de la clientèle : mise à jour du fichier client;

- Tenue du pôle caisse, respect des procédures de l'enseigne;

- Ventes complémentaires.

PROFIL RECHERCHÉ

- Sens de la relation client;

- Polyvalence, réactivité et gestion des priorités;

- Rigueur, organisation;

- Implication et engagement.

Vous êtes fan de Maisons du Monde et vous partagez nos valeurs de Passion, d'Engagement, d'Audace & d'Exigence.

Vous êtes engagé(e) sur les sujets environnementaux et la RSE.

Ouvert à tous les Talents du Monde, l'ensemble de nos postes sont handi-accueillants et répondent aux critères de la Charte de Diversité, dont nous sommes fiers d'être adhérent.

A bientôt pour partager une nouvelle aventure ensemble !

JE POSTULE (HTTPS://JOBSTATS.ROBOPOST.COM/COUNT/CLIC.PHP?V=557523&J=2

Je vais être redirigé vers le site de Maisons du Monde

VOUS ÊTES RECRUTEUR

Contactez-nous (mailto:contact@missionhandicap.com)

SUIVEZ-NOUS

(https://www.facebook.com/Missionhandicapcom-1433535216953096/) (https://twitter.com/EmploiHandicap)

(https://www.linkedin.com/groups/4000587/profile) (/flux.rss)

Recevez notre newsletter

JE M'INSCRIS À LA NEWSLETTER (HTTPS://NEWSLETTER.JOBINLIVE.COM)

Vendeur / Vendeuse en téléphonie (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0611966

POSTE : Vendeur en Téléphonie H/F
DESCRIPTION : C'est le moment, tente ta chance !

Nous recherchons pour le compte de notre client, leader mondial des services de télécommunications, un CONSEILLER COMMERCIAL H/F en boutique, dans le cadre de mission(s) d'intérim avec engagement mensuel.

Vos missions

Tu pourrais sûrement t'y plaire...

Une équipe dynamique, au sein d'une entreprise en pleine expansion, le CONSEILLER COMMERCIAL H/F gère intégralement la relation commerciale de l'accueil jusqu'à la vente.

Voici ton quotidien :
- Accueil et orientation des clients.
- Analyse et diagnostic des demandes clients.
- Proposition de solutions personnalisées.
- Connaissance des offres et services de l'entreprise.
- Information et accompagnement des nouveaux usages.
- Assistance technique clients.
- Remontée des dysfonctionnements internes.

Pré-requis

Des qualités primordiales...

L'autonomie, l'écoute, l'accompagnement, l'empathie et une appétence à la relation client !

N'hésites pas à postuler si tu te reconnais sur cette offre !

Profil recherché

De formation Bac à Bac +2 orientée relation client, tu disposes dans l'idéal d'une première expérience de la vente et le contact avec le client te motive.

Pédagogue, tu es à même de valoriser auprès des clients ton enthousiasme pour les nouvelles technologies et les services innovants associés.

Informations complémentaires

Type de contrat : Intérim

Temps de travail : Temps plein

Salaire : 12.53 € - 13.01 € par heure
PROFIL :

Type de contrat
Mission intérimaire - 17 Jour(s)
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

MisterTemp'

Vendeur en Téléphonie H/F

Paris 9e - 75

Intérim - 17 jours

22 805,16 - 23 678,76 EUR par an

Je postule

MisterTemp' recherche ...

C'est le moment, tente ta chance !

Nous recherchons pour le compte de notre client, leader mondial des services de télécommunications, un CONSEILLER COMMERCIAL H/F en boutique, dans le cadre de mission(s) d'intérim avec engagement mensuel.

Vos missions

Tu pourrais sûrement t'y plaire...

Une équipe dynamique, au sein d'une entreprise en pleine expansion, le CONSEILLER COMMERCIAL H/F gère intégralement la relation commerciale de l'accueil jusqu'à la vente.

Voici ton quotidien :
- Accueil et orientation des clients.
- Analyse et diagnostic des demandes clients.
- Proposition de solutions personnalisées.
- Connaissance des offres et services de l'entreprise.
- Information et accompagnement des nouveaux usages.
- Assistance technique clients.
- Remontée des dysfonctionnements internes.

Pré-requis

Je postule

Des qualités primordiales...

L'autonomie, l'écoute, l'accompagnement, l'empathie et une appétence à la relation client !

N'hésites pas à postuler si tu te reconnais sur cette offre !

Profil recherché

De formation Bac à Bac +2 orientée relation client, tu disposes dans l'idéal d'une première expérience de la vente et le contact avec le client te motive.

Pédagogue, tu es à même de valoriser auprès des clients ton enthousiasme pour les nouvelles technologies et les services innovants associés.

Informations complémentaires

Type de contrat : Intérim

Temps de travail : Temps plein

Salaire : 12.53 € - 13.01 € par heure

Je postule

MisterTemp'

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Toutes les offres en France

En résumé...

Paris 9e - 75 | Intérim - 17 jours | 22 805,16 - 23 678,76 EUR par an | Services aux Entreprises | BEP, CAP | Bac

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 202210GVKP

Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Vendeur Téléphonie H/F

Manpower

Travail_temp · Paris - 75

Vendeur en Téléphonie H/F

MisterTemp'

Travail_temp · Paris 8e - 75

Recherches similaires

Emploi Vendeur en téléphonie Paris
Emploi Paris
Emploi Paris
Emploi Île-de-France
Emploi Conseiller de vente
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Cuisiniste
Emploi Vendeur prêt à porter

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0609514

POSTE : Assistant Commercial - ADV H/F
DESCRIPTION : Entreprise INTERIM NATION recrute pour une société spécialisée dans la production de produits de grande consommation moyens et hauts de gammes située à Paris 8e :

Assistant(e) commercial ou Assistant(e) Administration des ventes H/F,

Mission jusqu'au 31/08/22.Salaire : environ 2400€ - 2500€ brut + 13e mois+ participation transport + ticket restaurant
Mission Description Générale des missions :Gestion et suivi des commandes des comptes Clients de la Grande Distribution dans le respect des accords négociés et des délais demandés.De l'intégration des commandes (EDI + CRM+directe) au traitement et au suivi jusqu'à la facturation en veillant au bon rattachement des lignes de commande aux opérations.Gestions et suivis des litiges de facturation et des pénalités GDReporter à la Responsable du Service Clients

La mission confiée sera surtout sur la partie Circuit Prescripteur (CP) mais aussi sur la partie Gratuité Grande Distribution (GD) avec pour mission le traitement des commandes : Gratuité. Btob Salarié Clients CP simple Gastronomie
Responsabilités et activités clés :Dans un souci constant d'optimisation du taux de qualité du service rendu au client, elle doit assurer?La Gestion des Commandes Gérer et veiller à la bonne intégration des commandes EDI Résoudre les anomalies d'intégrations Procéder à l'enregistrement des commandes directes Force de ventes, Appliquer les règles et procédures définies dans le cadre de la politique commerciale de la société, Contrôler les conditions tarifaires (charte, promotions et budgets) Vérifier la faisabilité des délais de livraison demandés et faire le suivi en cas de besoin avec le client Veiller au bon rattachement des opérations promotionnelles aux lignes de commandes Relancer les acheteurs ou approvisionneurs pour les opérations commerciales GD retenues, et les remontées Volumes Informer les clients et/ou les Responsables de Secteur de toutes anomalies intervenant dans le traitement des commandes, Veiller à la solvabilité des clients, Envoyer les confirmations de commandes ou proforma Répondre aux appels des clients et des Responsables de Secteurs concernant les commandes et leur suivi Assurer le suivi des commandes bloquées afin de les libérer dans les meilleurs délais.
?Le Suivi client Suivre les comptes clients, les référencements et faire les demandes de paramétrages des conditions, Répondre à toutes demandes particulières répondant à une demande du client dans le cadre de sa mission en Grande Distribution Assurer les confirmations de commandes ou toutes demandes particulières répondant à une demande du client ou au suivi du dossier client Envoyer des échantillons Entretenir un relationnel avec les différents interlocuteurs pour faciliter les échanges
PROFIL : Profil recherché Expériences :
La personne à recruter devra avoir une expérience notable sur SAP (3 à 5 ans) sur de produits de grande consommation. Nous souhaitons intégrer une personne organisée avec une bonne communication/ relationnel et une capacité d'adaptationL'anglais est un plus

Outils : Maîtrise SAP et Connaissance pack (bonne maîtrise d'Excel) Au moins 5 ans dans une poste similaire, de préférence dans la distribution de produits de grande consommation moyens et haut de gamme Rigoureux(se), Organisé(e), Méthodique Dynamique Pugnacité alliée à un Excellent relationnel (multiples contacts en interne et externe) Esprit d'équipe Apprécier l'univers des vins, champagnes et spiritueux est un plus.

Type de contrat
Mission intérimaire - 6 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Impossible de contacter le serveur origine.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0605205

POSTE : Employe Libre Service H/F
DESCRIPTION : MyConnectt.fr est une agence d'intérim digital. Nous recherchons actuellement un EMPLOYE LIBRE SERVICE H/F

N'hésitez plus, inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !

Date de début négociable, Chez MyConnectt, c'est vous qui décidez ! Let's Connectt ;)

- Accueillir les clients et répondre à leurs demandes.
- Assurer le bon approvisionnement des rayons.
- Garantir l'encaissement fiable des produits.
- Garantir la qualité et la fraîcheur des produits.
- Maintenir un magasin propre et agréable pour nos clients.
Inscrivez-vous sur : https://myconnectt.fr/ pour avoir plus de chances d'être contacté !
PROFIL : Reconnu(e) pour vos qualités relationnelles, votre dynamisme, votre rigueur et votre engagement, vous avez le sens du service et vos compétences techniques ne sont plus à démontrer.

Type de contrat
Mission intérimaire - 3 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

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

Entreprise

Impossible de contacter le serveur origine.

Téléconseiller / Téléconseillère (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600670

POSTE : Téléconseiller H/F
DESCRIPTION : Rejoignez Renée Costes le n°1 du viager et du démembrement en France !

Avec plus de 150 salariés, le groupe se développe sur 2 pôles d'expertise : la transaction (1500 ventes / an) et la gestion de fonds en viager mutualisé (500 millions d'Euros d'actifs).

Afin d'accompagner son développement Renée Costes recherche un(e) :

TELECONSEILLER(E) H/F en CDI

Au sein de l'équipe, vous :
- Assurez l'accueil physique, téléphonique des clients et le suivi administratif.
- Présentez nos solutions viagères et produits d'investissement.
- Réalisez des pré-études viagères personnalisées (droit notarial, calculs viagers).
- Interagissez activement avec les conseillers terrains.
- Réalisez des enquêtes qualité.

Cette liste est non exhaustive.

En nous rejoignant vous :
- Développerez une véritable expertise en viager (formation juridique, patrimoniale et commerciale de 6 semaines).
- Effectuerez 169h par mois avec une permanence d'un samedi une fois toutes les 6 semaines par roulement.
- Disposerez d'avantages sociaux (Tickets restaurant, mutuelle, prévoyance, CE, PEE).

Si notre offre vous intéresse, merci de bien vouloir nous adresser CV + Lettre de motivation à l'adresse suivante : ****@****.**

Salaire : 26k /27k / an

Expérience exigée : 1 an
PROFIL : Le(la) candidat(e) recherché(e) :
- Justifie d'un an d'expérience minimum dans la gestion de la relation clientèle par téléphone.
- Se démarque par sa rigueur, son autonomie, son sens relationnel, sa diplomatie et apprécie de travailler en équipe, (l'âme du service où la solidarité est nécessaire).
- Possède des capacités d'écoute, d'analyse des besoins du client, fort à l'aise avec le téléphone.
- Possède une parfaite maîtrise de l'expression écrite et orale, ainsi qu'une bonne maîtrise des outils informatiques.
- Maintient l'unité et la cohésion de l'équipe par une excellente approche téléphonique pour entretenir le meilleur contact possible avec le client.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Agences immobilières

Entreprise



Renée Costes Viager

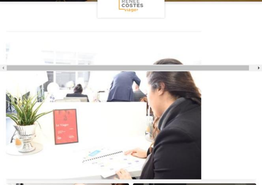
Téléconseiller H/F

Paris 17e - 75

CDI

€ 26 000 - 27 000 EUR par an

Je postule







Je postule

Rejoignez Renée Costes le n°1 du viager et du démembrement en France !

Avec plus de 150 salariés, le groupe se développe sur 2 pôles d'expertise : la transaction (1500 ventes / an) et la gestion de fonds en viager mutualisé (500 millions d'Euros d'actifs).

Afin d'accompagner son développement Renée Costes recherche un(e) :

TELECONSEILLER(E) H/F en CDI

Au sein de l'équipe, vous :
- Assurez l'accueil physique, téléphonique des clients et le suivi administratif.
- Présentez nos solutions viagères et produits d'investissement.
- Réalisez des pré-études viagères personnalisées (droit notarial, calculs viagers).
- Interagissez activement avec les conseillers terrains.
- Réalisez des enquêtes qualité.

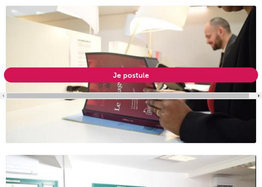
Je postule

- Développerez une véritable expertise en viager (formation juridique, patrimoniale et commerciale de 6 semaines).
- Effectuerez 169h par mois avec une permanence d'un samedi une fois toutes les 6 semaines par roulement.
- Disposerez d'avantages sociaux (Tickets restaurant, mutuelle, prévoyance, CE, PEE).

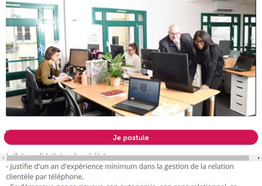
Si notre offre vous intéresse, merci de bien vouloir nous adresser CV + Lettre de motivation à l'adresse suivante : ****@*****.**

Salaire : 26k /27k / an

Expérience exigée : 1 an



Je postule



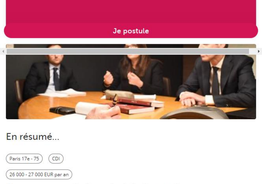


Je postule

- Justifie d'un an d'expérience minimum dans la gestion de la relation clientèle par téléphone.
- Se démarque par sa rigueur, son autonomie, son sens relationnel, sa diplomatie et apprécie de travailler en équipe, (l'âme du service où la solidarité est nécessaire).
- Possède des capacités d'écoute, d'analyse des besoins du client, fort à l'aise avec le téléphone.
- Possède une parfaite maîtrise de l'expression écrite et orale, ainsi qu'une bonne maîtrise des outils informatiques.
- Maintient l'unité et la cohésion de l'équipe par une excellente approche téléphonique pour entretenir le meilleur contact possible avec le client.

Renée Costes Viager
Ce poste est basé à Paris

Je postule



En résumé...

Paris 17e - 75 | CDI | 26 000 - 27 000 EUR par an | Banque + Assurance + Finance | Immobilier | Bac | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 5080372257204-TITSP

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Renée Costes Viager

Siège | Paris - 75

Immobilier / Vente - Gestion

Offres similaires

Conseiller Service Assurance Maladie - Téléconseiller H/F
CRAMIF - Caisse Régionale Assurance Maladie d'Ile de France
CDI | Paris 19e - 75

Téléconseiller en Stratégie c
HelloWork
CDI | Paris - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob | Nordjob | Ouestjob | Pacajob | Rhonealpestjob | Sudouestjob | Centrejob | Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Téléconseiller | Emploi Vente | Emploi Conseiller de vente | Emploi Assistant commercial | Emploi Business developer | Emploi Commercial B to B | Emploi Technico-commercial sédentaire | Entreprises Vente

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Ile-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Téléconseiller Paris > Emploi Téléconseiller H/F

© HelloWork SAGU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Assistant / Assistante administration des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600540

POSTE : Assistant ADV H/F
DESCRIPTION : Fed Supply, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour un de ses clients, société spécialisée dans les spiritueux :
Un Assistant ADV H/F.

Rattaché(e) directement au Responsable ADV, vos différentes missions sont les suivantes :
- Réception des commandes.
- Saisie sur notre outil Microsoft Dynamics.
- Suivi des livraisons en lien avec les transporteurs.
- Lien avec les clients internes.
- Périmètre : Europe, Japon, Chine, Russie, USA, Amérique Latine.
- Gestion des documents douaniers.
- Gestion des litiges transporteurs.
- Facturation des prestations.
Liste non exhaustive.
PROFIL : Vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum sur un poste en administration des ventes.
Vous avez une connaissance des règles du commerce international et de la réglementation douanière.
La connaissance du monde du vin & spiritueux est un prérequis.
Votre niveau d'anglais est professionnel.
Vous maitrisez Microsoft Dynamics.
Votre rigueur et votre précision vous permettent de traiter plusieurs projets de front en lien avec une clientèle exigeante.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Fed Supply

Assistant ADV H/F

Paris 8e - 75

CDI

€ 27 000 - 30 000 EUR par an

Je postule

Fed Supply recherche ...

Fed Supply, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour un de ses clients, société spécialisée dans les spiritueux :
Un Assistant ADV H/F.

Rattaché(e) directement au Responsable ADV, vos différentes missions sont les suivantes :
- Réception des commandes.
- Saisie sur notre outil Microsoft Dynamics.
- Suivi des livraisons en lien avec les transporteurs.
- Lien avec les clients internes.
- Périmètre : Europe, Japon, Chine, Russie, USA, Amérique Latine.
- Gestion des documents douaniers.
- Gestion des litiges transporteurs.
- Facturation des prestations.

Liste non exhaustive.

Fed Supply

Siège : Paris - 75 (siège)

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum sur un poste en administration des ventes.
Vous avez une connaissance des règles du commerce international et de la réglementation douanière.
La connaissance du monde du vin & spiritueux est un prérequis.
Votre niveau d'anglais est professionnel.
Vous maitrisez Microsoft Dynamics.
Votre rigueur et votre précision vous permettent de traiter plusieurs projets de front en lien avec une clientèle exigeante.

En résumé...

Paris 8e - 75 | CDI

Je postule

Distribution • Commerce de gros | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 - Réf : 30320059

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Assistant Administration des Ventes - Intérim Puis CDI H/F
KS Groupe
CDI | Paris 1er - 75

Assistant ADV - Administrati
Clareo
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Assistante ADV
Emploi Administratif
Emploi Assistant administratif
Emploi Assistant de gestion administrative
Emploi Responsable ADV
Emploi Responsable administratif et financier
Emploi Responsable administratif
Entreprises Administratif
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Assistante ADV Paris > Emploi Assistant ADV H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600353

POSTE : Alternance - Assistant Business Development - Citynove H/F
DESCRIPTION : Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 125 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

VOTRE ENVIRONNEMENT :
Leader du commerce de centre-ville et spécialiste de la mode, le groupe Galeries Lafayette est un groupe marchand, héritier de 125 ans d'une histoire bâtie dans le commerce de détail et la mode, autour de l'idée de « rendre le Beau et le Bon accessibles au plus grand nombre ».
Citynove, branche immobilière du groupe Galeries Lafayette, développe et valorise ce patrimoine unique de plus de 800 000 m² principalement constitué de commerces de centre-ville.
Les missions de Citynove s'organisent en plusieurs métiers :
- L'Asset Management initie et développe des projets dans le but d'améliorer l'attractivité et le potentiel commercial et d'optimiser la valeur des immeubles.
- Le Conseil et Investissement Immobilier apporte son expertise aux filiales du Groupe.
- Le Property Management assure l'application et le contrôle des baux.
Dans le cadre d'un renforcement de l'équipe, Citynove recherche un stagiaire qui interviendra en support des opérations de commercialisation, en lien avec le Grand Magasin, dans le cadre de différents projets en développement.
VOTRE ROLE :
Missions :
- Accompagnement sur le pilotage de la commercialisation : alimentation du fichier de prospection de nouvelles enseignes adaptées aux projets ; suivi des opérations et réalisation d'un reporting exhaustif et chiffré de l'avancée des opérations commerciales : de la prospection à la signature.
- Veille prospective permanente du retail, des nouvelles tendances en France et à l'international.
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et de plans d'action.
- Accompagnement sur la rédaction et la négociation des baux commerciaux.
- Préparation des supports de présentation de différents comités en interne.
- Réalisation des présentations spécifiques pour les enseignes, et accompagnement en rendez-vous clients (visites chantier).
- Pilotage et développement des outils de commercialisation en lien avec le marketing, les data-analystes internes et externes, les bureaux de tendance.
Ces missions évolueront en fonction des projets et des orientations du Groupe.
PROFIL : - De formation supérieure de type parcours Grande Ecole de Commerce ou parcours Universitaire Bac +4/5), vous avez une appétence particulière pour le retail et la commercialisation.
- Expérience dans le domaine commercial et marketing exercée idéalement dans la mode, la distribution et/ ou le retail.
- Forte sensibilité aux marques et enseignes, passionné de la mode et des tendances émergentes dans le but de transformer le retail et de pérenniser le Grand Magasin.
- Doté d'un fort esprit d'équipe, d'une aisance relationnelle, d'une capacité d'adaptation et d'une grande curiosité.
- Excellente communication écrite et verbale et parlez couramment anglais.
- Outils : Maîtrise des outils informatiques tels que Excel et PowerPoint et des outils de reporting et de budget.
Alternance à pourvoir à partir de Septembre 2022

Type de contrat

Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Grands magasins

Entreprise

Galeries Lafayette

Alternance - Assistant Business Development - Citynove H/F

Paris 9e - 75

Alternance - 12 mois - Télétravail partiel

Je postule

Galeries Lafayette recherche ...

Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 125 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

VOTRE ENVIRONNEMENT :
Leader du commerce de centre-ville et spécialiste de la mode, le groupe Galeries Lafayette est un groupe marchand, héritier de 125 ans d'une histoire bâtie dans le commerce de détail et la mode, autour de l'idée de « rendre le Beau et le Bon accessibles au plus grand nombre ».
Citynove, branche immobilière du groupe Galeries Lafayette, développe et valorise ce patrimoine unique de plus de 800 000 m² principalement constitué de commerces de centre-ville.
Les missions de Citynove s'organisent en plusieurs métiers :
- L'Asset Management initie et développe des projets dans le but d'améliorer l'attractivité et le potentiel commercial et d'optimiser la valeur des immeubles.
- Le Conseil et Investissement Immobilier apporte son expertise aux filiales du Groupe.
- Le Property Management assure l'application et le contrôle des baux.
Dans le cadre d'un renforcement de l'équipe, Citynove recherche un stagiaire qui interviendra en support des opérations de commercialisation

Je postule

développement.

Missions :
- Accompagnement sur le pilotage de la commercialisation : alimentation du fichier de prospection de nouvelles enseignes adaptées aux projets ; suivi des opérations et réalisation d'un reporting exhaustif et chiffré de l'avancée des opérations commerciales : de la prospection à la signature.
- Veille prospective permanente du retail, des nouvelles tendances en France et à l'international.
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et de plans d'action.
- Accompagnement sur la rédaction et la négociation des baux commerciaux.
- Préparation des supports de présentation de différents comités en interne.
- Réalisation des présentations spécifiques pour les enseignes, et accompagnement en rendez-vous clients (visites chantier).
- Pilotage et développement des outils de commercialisation en lien avec le marketing, les data-analystes internes et externes, les bureaux de tendance.
Ces missions évolueront en fonction des projets et des orientations du Groupe.

Je postule

Galeries Lafayette

Siège : Paris - 75

Distribution / Mode

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

- De formation supérieure de type parcours Grande Ecole de Commerce ou parcours Universitaire Bac +4/5), vous avez une appétence particulière pour le retail et la commercialisation.
- Expérience dans le domaine commercial et marketing exercée idéalement dans la mode, la distribution et/ ou le retail.
- Forte sensibilité aux marques et enseignes, passionné de la mode et des

Je postule

le Grand Magasin.
- Doté d'un fort esprit d'équipe, d'une aisance relationnelle, d'une capacité d'adaptation et d'une grande curiosité.
- Excellente communication écrite et verbale et parlez couramment anglais.
- Outils : Maîtrise des outils informatiques tels que Excel et PowerPoint et des outils de reporting et de budget.
Alternance à pourvoir à partir de Septembre 2022

En résumé...

Paris 9e - 75 | Alternance - 12 mois - Télétravail partiel | Distribution • Commerce de gros | Bac +2 | Exp. - 1 an

Publiée le 10/03/2022 . Réf : STG-BussDev-8015.38336300

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max: 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

En cliquant sur Continuer, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Assistant Commercial Pôle Annonceur H/F
Altice Media - BFM RMC
Alternance · Paris 1er - 75

Campus Days 2022 - Alterna Développement Commerci
Clarins
Alternance · Paris 17e - 75

Recherches similaires

Emploi Assistant commercial
Emploi Commerce
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Assistant commercial Paris > Job Alternance - Assistant Business Development - Citynove H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600138

POSTE : Assistant Commercial en IARD H/F
DESCRIPTION : Depuis plus de 40 ans, Alptis assurances, 3e courtier grossiste en assurance de personnes, assure la conception, le placement auprès d'organismes d'assurances et la gestion de contrats en santé, prévoyance et assurances de prêts. Ses produits et ses services sont distribués par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers partenaires auprès d'une clientèle de particuliers, de Travailleurs Non Salariés et d'entreprises.
Alptis assurances propose une vision de la protection sociale fondée à la fois sur la responsabilité et la solidarité. Aujourd'hui plus de 350.000 personnes bénéficient de ses garanties et Alptis assurances compte près de 500 collaborateurs.

Alptis recrute pour GEA Assurances, cabinet de courtage spécialisé en assurance d'hôtels, cafés, restaurants et de Châteaux haut de gamme. Nous cherchons un ou une assistant(e) commercial(e) en IARD H/F en CDI.
Votre mission consistera à :
- Faire de la relance téléphonique des prospects et réactivation des dossiers en sommeil.
- Suivre des leads entrants traités par les commerciaux (relance téléphonique/mail).
- Suivre et relancer les pièces, auprès des clients/Prospects (Questionnaire, Q4, Q18, CNI, Sinistralité, vérification électrique...).
- Mettre à jour le fichier Winpass de façon à contribuer à la qualité de la base de données et à la segmentation des prospects (Châteaux, Hôtels, restaurants, Traiteurs).
- Assurer le lien entre les équipes production et les commerciaux.
- Créer des actions de push Emailing pour favoriser les leads entrants.
- Contribuer à l'atteinte globale des objectifs, en synergie avec les autres membres de l'équipe commerciale.
PROFIL : De formation Bac +2, filière commerciale ou assurance, vous possédez une expérience de 2 ans sur un poste similaire et une bonne connaissance des produits et services IARD.
Doté(e) d'un excellent relationnel, vous êtes dynamique et motivé(e) pour atteindre les objectifs en équipe. Vous possédez une rigueur ainsi qu'une très bonne organisation.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités des agents et courtiers d'assurances

Entreprise



Alptis Assurances

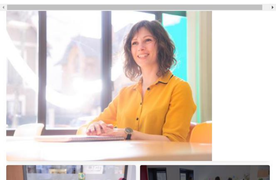
Assistant Commercial en IARD H/F

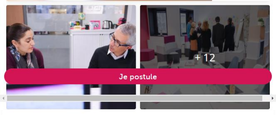
Paris 8e - 75

CDI

Je postule

Être collaborateur Alptis, c'est partager un projet d'entreprise et des valeurs fortes.





+ 12

Je postule

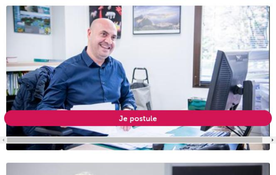
Alptis Assurances recherche...

Depuis plus de 40 ans, Alptis assurances, 3e courtier grossiste en assurance de personnes, assure la conception, le placement auprès d'organismes d'assurances et la gestion de contrats en santé, prévoyance et assurances de prêts. Ses produits et ses services sont distribués par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers partenaires auprès d'une clientèle de particuliers, de Travailleurs Non Salariés et d'entreprises.
Alptis assurances propose une vision de la protection sociale fondée à la fois sur la responsabilité et la solidarité. Aujourd'hui plus de 350.000 personnes bénéficient de ses garanties et Alptis assurances compte près de 500 collaborateurs.

Alptis recrute pour GEA Assurances, cabinet de courtage spécialisé en assurance d'hôtels, cafés, restaurants et de Châteaux haut de gamme.
Nous cherchons un ou une assistant(e) commercial(e) en IARD H/F en CDI.
Votre mission consistera à :

Je postule

- Suivre des leads entrants traités par les commerciaux (relance téléphonique/mail).
- Suivre et relancer les pièces, auprès des clients/Prospects (Questionnaire, Q4, Q18, CNI, Sinistralité, vérification électrique...).
- Mettre à jour le fichier Winpass de façon à contribuer à la qualité de la base de données et à la segmentation des prospects (Châteaux, Hôtels, restaurants, Traiteurs).
- Assurer le lien entre les équipes production et les commerciaux.
- Créer des actions de push Emailing pour favoriser les leads entrants.
- Contribuer à l'atteinte globale des objectifs, en synergie avec les autres membres de l'équipe commerciale.



Je postule



Je postule

Vous êtes ...

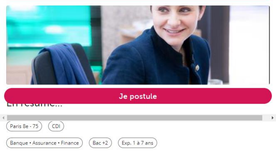
De formation Bac +2, filière commerciale ou assurance, vous possédez une expérience de 2 ans sur un poste similaire. Une bonne connaissance des

Je postule

Doté(e) d'un excellent relationnel, vous êtes dynamique et motivé(e) pour

très bonne organisation.





Je postule

Paris 8e - 75
CDI
Banque + Assurance + Finance
Bac +2
Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 , Réf : 12/21/502-588307

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

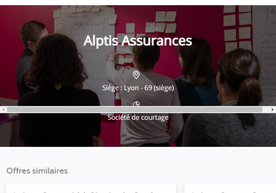
Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

En cliquant sur Continuer, vous acceptez les CGU et parlez de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et parlez de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre



Offres similaires

Assistant Commercial de Direction des Grands Comptes H/F
Optimark
CDI · Paris 8e - 75

Assistant Customer Success - Immobilier Résidentiel H/F
Nexity
CDD · Paris 8e - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob
Rhonealpesjob
Ouestjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Assistant commercial
Emploi Assurance
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Assurance

Voir toutes les recherches

← Retour à la liste

ParisJob par REGIONS JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Téléconseiller / Téléconseillère (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599868

POSTE : Téléconseillers Voyages - Appels Entrants Paris 10Eme H/F
DESCRIPTION : Promovocances leader du voyage en ligne compte plus de 130 agences et plus de 600 collaborateurs à travers toute la France.

Notre succès repose avant tout sur le dynamisme, le goût du travail et la passion du voyage. En plein développement nous vous offrons l'opportunité de rejoindre notre Call center situé dans le 10 eme de Paris et de faire rêver nos clients.

Les principales missions :

Au sein d'une équipe à taille humaine bénéficiant d'un management de proximité et d'une formation approfondie, vos missions au sein de notre call center sont les suivantes :
- Faites rêver nos clients.
- Gérer un portefeuille client.
- Relance Client sur des dossiers déjà existants.
- Suivi de commandes.
PROFIL : De formation Commerciale / Force de vente, vous justifiez impérativement d'une première expérience dans la vente directe BtoC.

En qualité de commercial (e), vous aurez une formation d'intégration de deux semaines et on vous accompagnera sur la mise en pratique de vos connaissances acquises durant la formation.
- Rémunération : Fixe + primes attractives et non plafonnées.
- Poste basé à Paris 10 ème (Métro B/onne Nouvelle & Strasbourg Saint-Denis).
- Horaire hebdomadaire : Planning en rotation, 35h/semaine avec travail le samedi.

Durée du contrat : CDD du 21/03/2022 au 26/06/2022

Rejoignez-nous ! Vous serez l'ambassadeur de promovacances auprès de nos clients !!

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 3 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé

Entreprise

Karavel

Téléconseillers Voyages - Appels Entrants Paris 10Eme H/F

Paris 10e - 75

CDD - 3 mois

Je postule

Karavel recherche ...

Promovocances leader du voyage en ligne compte plus de 130 agences et plus de 600 collaborateurs à travers toute la France.

Notre succès repose avant tout sur le dynamisme, le goût du travail et la passion du voyage. En plein développement nous vous offrons l'opportunité de rejoindre notre Call center situé dans le 10 eme de Paris et de faire rêver nos clients.

Les principales missions :

Au sein d'une équipe à taille humaine bénéficiant d'un management de proximité et d'une formation approfondie, vos missions au sein de notre call center sont les suivantes :
- Faites rêver nos clients.
- Gérer un portefeuille client.
- Relance Client sur des dossiers déjà existants.
- Suivi de commandes.

Karavel

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation Commerciale / Force de vente, vous justifiez impérativement d'une première expérience dans la vente directe BtoC.

En qualité de commercial (e), vous aurez une formation d'intégration de deux semaines et on vous accompagnera sur la mise en pratique de vos connaissances acquises durant la formation.
- Rémunération : Fixe + primes attractives et non plafonnées.
- Poste basé à Paris 10 ème (Métro B/onne Nouvelle & Strasbourg Saint-Denis).
- Horaire hebdomadaire : Planning en rotation, 35h/semaine avec travail le samedi.

Durée du contrat : CDD du 21/03/2022 au 26/06/2022

Je postule

nos clients !!

En résumé...

Paris 10e - 75 | CDD - 3 mois | Restauration | Tourisme • Hôtellerie • Loisirs | Bac | Exp. - 1 an

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 765041/2258603 TVAEP1/75P

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Téléconseiller H/F

Renée Costes Viager

CDI | Paris 17e - 75

Conseiller Service Assurance Téléconseiller H/F

CRAMIF - Caisse Régionale Assurar

CDD | Paris 19e - 75

Recherches similaires

Emploi Téléconseiller
Emploi Vente
Emploi Conseiller de vente
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Entreprises Vente
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599717

POSTE : Vendeur en Prêt à Porter de Luxe H/F
DESCRIPTION : Notre métier, c'est l'emploi. Des milliers d'offres d'emploi, 17 pays, 750 agences d'emploi, plus de 4 000 collaborateurs. Le Groupe Synergie, 1er groupe français en gestion des Ressources Humaines, vous accompagne dans l'évolution de votre carrière : recrutement CDD-CDI, mission intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous marquons notre différence par notre engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux candidats et intérimaires qui nous font confiance. Notre client est un célèbre couturier. Mêlant bohème et chic, son style propose une profusion d'imprimés et de motifs ethniques. Une ligne pointue appréciée pour ses contrastes et son caractère ornemental. Doué d'une grande maîtrise technique, le créateur dessine ses collections pièce par pièce.

Présent en France, ils possèdent 2 boutiques dans le 6e arrondissement (une boutique Homme et une boutique femme) et un corner au Bon Marché.
Nous recherchons pour eux, 2 Vendeurs H/F, spécialisés en prêt à porter de luxe.

Vous accueillerez et conseillerez la clientèle grâce à votre approche qualitative et haut de gamme. Vous serez présent pour rendre service à votre potentielle clientèle (nationale ou internationale), vous vous assurerez de leur bien être et leur ferez vivre une excellente "expérience client".

Vous travaillerez en équipe afin de développer le CA de l'enseigne et serez force de proposition afin d'atteindre et/ou de dépasser vos objectifs.

Vous représentez et êtes l'image de l'enseigne auprès de sa clientèle.
Nous recherchons quelqu'un possédant une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de produits de luxe.

Vous maîtrisez impérativement l'anglais et idéalement une autre langue (mandarin, allemand, etc.)

Votre sens du service sera indispensable et votre approche devra être avec un haut niveau d'exigence. La notion de service et d'accompagnement est très importante car l'image de la maison en dépendra.

Votre sens du relationnel, votre charisme et votre culture vous permettront d'échanger avec une clientèle de haut standing.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

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

Entreprise

Cette offre d'emploi a été pourvue

Vendeur en Prêt à Porter de Luxe H/F

Paris 6e - 75
CDI

10/03/2022 - Réf : OFFRE - 290 110

Ces offres similaires pourraient vous intéresser

Pôle emploi
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter H/F
CDD Paris 1er - 75 et 2 de +
... de vendre dans l'esprit conforme aux standards de la marque et à ses valeurs > Participer aux
Voir l'offre

Gaon
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter H/F
CDI Paris 15e - 75 et 2 de +
*... à prix. L'enseigne recrute pour sa boutique un (e) **conseiller(e) de vente en prêt à porter** 35 h hebdomadaire. Vous serez chargé(e) du...*
10/03/2022
Voir l'offre

Intérim Nation
Vendeur PAP H/F
Voir l'offre

Bcs group
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter Russophone H/F
CDI Paris 7e - 75
... à la recherche d'un(e) vendeur(se) pour notre boutique rue du Bac. Vos missions seront les suivantes :: Vente...
04/03/2022
Voir l'offre

Armor-lux
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter Féminin H/F
CDI Paris 7e - 75
*... en tant que vendeur/se en boutique ? Nous recherchons un(e) **Vendeur(se) en prêt-à-porter** de la marque et fidéliser les clients en et...*
01/03/2022
Voir l'offre

Kering
Alexander Mcqueen Sales Assistant W - M H/F
CDD Paris 1er - 75
... stock and maintain high standards of merchandise and product presentation. - Keep up to date with customer requirements and operating...
Il y a 14 heures
Voir l'offre

Slde
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter Féminin H/F
CDI - Télétravail partiel Paris 8e - 75 et 2 de +
10,48 EUR par heure
Une première expérience dans la vente est un plus sans être totalement obligatoire. Le savoir être est la principale qualité...
08/03/2022
Voir l'offre

Rue de la paix sas
Vendeur - Vendeuse en Prêt-À-Porter Féminin H/F
CDI Paris 1er - 75
... Copy Link. - Adresse de messagerie. - Facebook. - WhatsApp. jQuery(function(){ //jQuery("#share").click(function(){ jQuery("#shareMy").click(function(){ jQuery("#shareMy").toggle(); jQuery("#Copy").click(function() { //jQuery("#share").click", "#Copy", function(){...
10/03/2022
Voir l'offre

Sinsal
Vendeur PAP Haut de Gamme Femme H/F
CDI Paris 1er - 75
... à la vente. Vous serez chargé(e) de : - Accueillir, conseiller et vendre à notre clientèle - Participer à la mise en valeur des produits - Participer à la gestion des stocks - Participer à la...
10/03/2022
Voir l'offre

Caudalie
Stage - Travel Retail Marketing & Sales Assistant - Paris H/F
CDI Paris 1er - 75
*... à l' CAUDALIE recherche un(e) Travel Retail Marketing & **Sales Assistant** Direction Commerciale, vous assistez les équipes Travel Retail...*
11/03/2022
Voir l'offre

L'emploi par métier à Paris dans le domaine Vente

Conseiller de vente
Téléconseiller
Gestionnaire administration des ventes
Cuisiniste
Vendeur en boulangerie

L'emploi Vendeur prêt à porter dans les autres villes

Emploi Étampes
Emploi Franconville
Emploi Pontault-Combault
Emploi Villiers-en-Bière
Emploi Saint-Germain-en-Laye

L'emploi par ville

Emploi Créteil
Emploi Issy-les-Moulineaux
Emploi Saint-Ouen
Emploi Montreuil
Emploi Saint-Denis
Emploi Boulogne-Billancourt
Emploi Clichy
Emploi Courbevoie
Emploi Gennevilliers

L'emploi par métier dans le domaine Vente

Conseiller de vente
Téléconseiller
Vendeur matériaux
Vendeur comptoir
Gestionnaire administration des ventes
Cuisiniste
Vendeur en alimentation
Commercial sport
Téléprospecteur
Télépréparateur
Vendeur en boulangerie
Gestionnaire import

Les entreprises qui recrutent

Entreprises Vente
Entreprises Commercial sport
Entreprises Vendeur prêt à porter
Entreprises Paris
Entreprises Paris

Synergie
Siège : Paris - 75
Recrutement - Placement - Conseils RH
Voir toutes les offres de l'entreprise

Plus d'offres d'emploi
Emploi Vendeur prêt à porter

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598854

POSTE : Assistant Commercial et Accueil H/F
DESCRIPTION : Entreprise de l'Economie Sociale, la Macif n'appartient ni à des actionnaires, ni à l'Etat, mais à ses sociétaires. Chaque jour, près de 10 000 salariés se mobilisent pour apporter la meilleure qualité de service à nos 5, 6 millions de sociétaires et adhérents en assurances dommages, santé-prévoyance et finance-épargne.

Rejoindre la Macif, c'est s'engager dans une entreprise qui innove et qui développe ses expertises sur le marché globalisé des services, notamment ceux de demain. C'est aussi s'engager dans une entreprise mutualiste, qui place les femmes et les hommes au coeur de sa stratégie de développement, notamment grâce à notre politique de ressources humaines axée sur le développement et le renforcement des compétences de nos salariés.

Nous recrutons un Assistant commercial et accueil H/F pour notre agence de Paris Italie (75), en Contrat à Durée Déterminée à pourvoir dès que possible, et ce jusqu'au 03 juin 2022 :

Le poste :

Au sein de cette agence, vous serez en charge :
- D'accueillir de manière conviviale et dynamique des sociétaires, clients et prospects (en face à face ou au téléphone).
- De faire émerger des besoins et des attentes.
- De prendre des rendez-vous pour les conseillers.
- De réaliser des activités administratives.
PROFIL : Votre profil :

- Formation minimum BAC.
- Une expérience réussie dans le secteur Banque/Assurance serait un véritable atout.
- Un sens développé de l'accueil et de la relation client.
- Une qualité d'écoute active.
- Un sens de l'organisation et de la rigueur.
- Une capacité d'adaptabilité et d'autonomie.
- Un esprit d'équipe est indispensable.

Votre dynamisme et votre enthousiasme feront la différence lors de votre entretien.

Rémunération mensuelle brute : 2 063 Euros

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 3 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

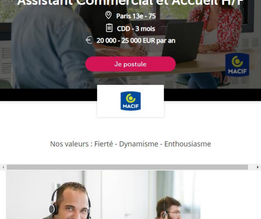
Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Autres assurances

Entreprise



Macif

Assistant Commercial et Accueil H/F

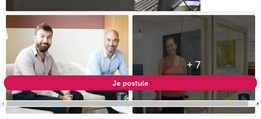
Paris 13e - 75

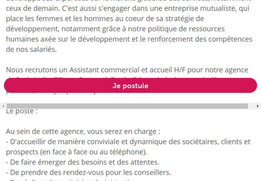
CDD - 3 mois

20 000 - 25 000 EUR par an

Je postule

Nos valeurs : Fierté - Dynamisme - Enthousiasme





Je postule

Macif recherche...

Entreprise de l'Economie Sociale, la Macif n'appartient ni à des actionnaires, ni à l'Etat, mais à ses sociétaires. Chaque jour, près de 10 000 salariés se mobilisent pour apporter la meilleure qualité de service à nos 5, 6 millions de sociétaires et adhérents en assurances dommages, santé-prévoyance et finance-épargne.

Rejoindre la Macif, c'est s'engager dans une entreprise qui innove et qui développe ses expertises sur le marché globalisé des services, notamment ceux de demain. C'est aussi s'engager dans une entreprise mutualiste, qui place les femmes et les hommes au coeur de sa stratégie de développement, notamment grâce à notre politique de ressources humaines axée sur le développement et le renforcement des compétences de nos salariés.

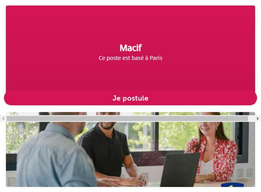
Nous recrutons un Assistant commercial et accueil H/F pour notre agence

Je postule

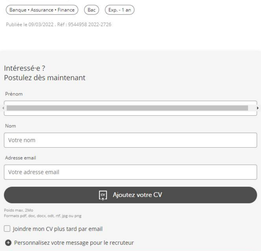
Le poste :

Au sein de cette agence, vous serez en charge :
- D'accueillir de manière conviviale et dynamique des sociétaires, clients et prospects (en face à face ou au téléphone).
- De faire émerger des besoins et des attentes.
- De prendre des rendez-vous pour les conseillers.
- De réaliser des activités administratives.

Informations complémentaires :
Avantages Macif (CSE, mutuelle...)



Je postule



Vous êtes ...

Votre profil :

Je postule

- Formation minimum BAC

véritable atout.
- Un sens développé de l'accueil et de la relation client.
- Une qualité d'écoute active.
- Un sens de l'organisation et de la rigueur.
- Une capacité d'adaptabilité et d'autonomie.
- Un esprit d'équipe est indispensable.

Votre dynamisme et votre enthousiasme feront la différence lors de votre entretien.

Rémunération mensuelle brute : 2 063 Euros

Macif

Ce poste est basé à Paris

Je postule



En résumé...

Paris 13e - 75 | CDD - 3 mois | 20 000 - 25 000 EUR par an | Banque + Assurance + Finance | Bac | Exp. - 1 an

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 9544958 2022-2726

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre

Macif

Siège : Niort - 79

Assurance

Offres similaires

Assistant Administratif et Commercial H/F

Institut Pasteur

CDD Paris - 75

Bnp Paribas Factor - Gestion CDD H/F

BNP Paribas

CDD Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob
Ouestjob
Rhonealpesjob
Centrejob
Nordjob
Pacajob
Sudouestjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Emploi Commerce
Emploi Commercial B to B
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Assistant commercial Paris > Offre Emploi Assistant Commercial et Accueil H/F

© HelloWork SAGU est membre de l'APREL partenaire de À Compétence Égale.

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598687

POSTE : Assistant Commercial H/F
DESCRIPTION : Les missions associées :
Participer à la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale pour les clients confiés
Faire de la veille sur le marché, la concurrence... et se tenir informé(e) des évolutions
S'informer en permanence sur les différentes qualifications et compétences du personnel intérimaires et des évolutions métiers
Etablir les contrats et renouvellements
Suivi budgétaire
Produire les revues d'activités
Restituer et présenter les données aux différents acteurs
PROFIL : De formation supérieure, vous possédez un premier vécu sur le volet assistanat commercial.
Vous êtes à l'aise avec le Pack Office et notamment Excel.
De plus et avant tout vous aimez le travail en équipe, le partage et la communication.
Enfin, nous recherchons une personnalité avec des valeurs humaines, de proximité.
On attend plus que vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

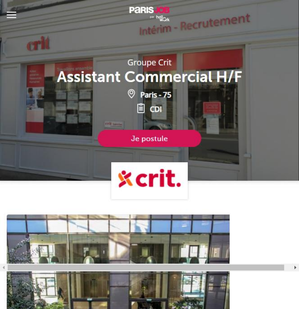
Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



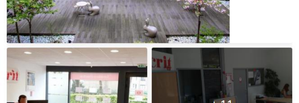
Groupe Crit

Assistant Commercial H/F

Paris - 75

CDI

Je postule









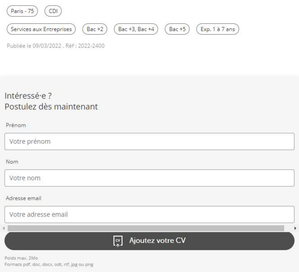
Je postule

Groupe Crit recherche...

Les missions associées :
Participer à la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale pour les clients confiés
Faire de la veille sur le marché, la concurrence... et se tenir informé(e) des évolutions
S'informer en permanence sur les différentes qualifications et compétences du personnel intérimaires et des évolutions métiers
Etablir les contrats et renouvellements
Suivi budgétaire
Produire les revues d'activités
Restituer et présenter les données aux différents acteurs



Je postule



Vous êtes ...

Je postule

assistanat commercial.

De plus et avant tout vous aimez le travail en équipe, le partage et la communication.
Enfin, nous recherchons une personnalité avec des valeurs humaines, de proximité,
On attend plus que vous !

Groupe Crit
Ce poste est basé à Paris



Je postule

En résumé...

Paris - 75 | CDI

Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 , Réf : 2022-2400

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client concernant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Groupe Crit

Siège : Paris -75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Offres similaires

Assistant Administratif et Commercial H/F
Institut Pasteur
CDD | Paris - 75

Bnp Paribas Factor - Gestion CDD H/F
BNP Paribas
CDD | Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob | Nordjob
Ouestjob | Pacajob
Rhonealpesjob | Sudouestjob
Centrelob | Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Assistant commercial | Emploi Commerce
Emploi Business developer | Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire | Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain | Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par
regions.job

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Assistant commercial / Assistante commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598650

POSTE : Assistant Comptes Clés H/F
DESCRIPTION : Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Ce poste est à pourvoir immédiatement et est basé à Paris.

Accès à un rôle de point de contact avec les enseignes et les centrales d'achats, vos missions sont :
- Déclarations de CA vers les enseignes.
- Création et suivi des matrices de référencement.
- Extraction des données statistiques : BI et données centrales.
- Collecte des besoins pour le Responsable Comptes Clés.
- Préparation des présentations clients pour les RDV.
- Organisation des visites clients (en interne ou en externe).
- Mise à jour des bases de données enseignes.
- Gestion et codification des appels d'offres.
- Suivi des plans d'action enseigne.
- Gestion des fiches enseignes à destination de la FDV.
- Préparation des éléments pour les réunions nationales et régionales, ainsi que du S&OP.
- Vérification de la bonne application des tarifs et des remises.
- Passation des commandes centralisées.
- Préparation de salons enseignes.

PROFIL : Vous êtes issu d'une formation initiale Bac +2 minimum et bénéficiez idéalement d'au moins une expérience similaire en appui de comptes clés/grands comptes. Vous avez le sens de la relation clients et de l'écoute.
Pro-actif et curieux, vous êtes reconnu pour votre gestion des priorités et votre capacité de synthèse et d'analyse.
Enfin, vous maîtrisez parfaitement le Pack Office et vous êtes un expert sur Excel.
Conditions et Avantages
Rémunération selon profil.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

Assistant Comptes Clés H/F

Paris 1er - 75

CDI

30 000 - 33 000 EUR par an

Je postule

Page Personnel recherche ...

Page Personnel ADV et Relation Clients est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de l'ADV, du support aux ventes, du commerce international, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents avec notre réseau national et une équipe de Consultants spécialisés.
Ce poste est à pourvoir immédiatement et est basé à Paris.

Accès à un rôle de point de contact avec les enseignes et les centrales d'achats, vos missions sont :
- Déclarations de CA vers les enseignes.
- Création et suivi des matrices de référencement.
- Extraction des données statistiques : BI et données centrales.
- Collecte des besoins pour le Responsable Comptes Clés.
- Préparation des présentations clients pour les RDV.
- Organisation des visites clients (en interne ou en externe).
- Mise à jour des bases de données enseignes.
- Gestion et codification des appels d'offres.
- Suivi des plans d'action enseigne.
- Gestion des fiches enseignes à destination de la FDV.
- Préparation des éléments pour les réunions nationales et régionales, ainsi que du S&OP.
- Vérification de la bonne application des tarifs et des remises.
- Passation des commandes centralisées.
- Préparation de salons enseignes.

Je postule

Page Personnel

Siège : Neuilly-sur-Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Vous êtes issu d'une formation initiale Bac +2 minimum et bénéficiez idéalement d'au moins une expérience similaire en appui de comptes clés/grands comptes. Vous avez le sens de la relation clients et de l'écoute. Pro-actif et curieux, vous êtes reconnu pour votre gestion des priorités et votre capacité de synthèse et d'analyse.
Enfin, vous maîtrisez parfaitement le Pack Office et vous êtes un expert sur

Je postule

Conditions et Avantages

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI | 30 000 - 33 000 EUR par an | Industrie Manufacturière | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 933596 38318689

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Assistant Administratif et Commercial H/F
Institut Pasteur
CDD · Paris - 75

Bnp Paribas Factor - Gestion CDD H/F
BNP Paribas
CDD · Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Assistant commercial
Emploi Commerce
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Assistant commercial Paris > Emploi Assistant Comptes Clés H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK

L'EMPLOI

L'ENTREPRISE

LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Inside Sales (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657941

Nextgen RH - Généraliste (Référence : 1020173) / Votre objectif sera d'accompagner le Directeur commercial dans la mise en place et la réussite de la toute nouvelle structure France du groupe récemment implanté. A ce titre, vos principales missions seront :
Traiter les appels entrants clients ou prospects
Analyser la demande, et mener une approche de faisabilité avec les opérationnels
Identifier les besoins à venir
Fidéliser un portefeuille de clients PME PMI
Gérer l'intégralité du processus de vente des prestations
D'autres missions pourront venir agrémenter ce poste.
Des déplacements occasionnels sont à prévoir sur toute la France dans un premier temps.
Issu d'une formation Bac+2 minimum, idéalement du milieu douanier ou en logistique, vous possédez une première expérience de 2 à 5 ans en logistique. Vous aimez le challenge, vous êtes Pro-Actif(ve) et autonome. Votre adaptabilité sera primordiale dans un contexte en pleine structuration, et dont l'objectif est d'évoluer rapidement.
Vous parlez l'anglais couramment, des échanges seront à prévoir avec des clients Européens.
Avantages :
Opportunités d'évolution rapide
Télétravail possible
Véhicule de société
Parcours d'intégration
Equipe à taille humaine
La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : Autre de 35000,00 Euros ï¿½ 40000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Nextgen RH

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google :

4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniqu...

< RETOUR LISTE (/)

Postuler

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Ou

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire

(/LINKEDINCONNECT?JOBID=179088&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

Nextgen RH
RECRUTEMENT ET CONSEIL

Réf : GM/SG/IS/95

Publié le 11/03/2022

Inside Sales (H/F)

CDI - 35 000 / 40 000 € ()

Paris - Île-de-France - France

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google : 4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniques. Membre de la French Tech, signataire de la charte de la diversité et fortement investie dans les actions solidaires et environnementales, notre entreprise est motrice pour faire évoluer les relations humaines.

Notre client, entreprise Européenne récemment implantée en France, est spécialisé dans le service aux entreprises, il propose de simplifier la gestion des obligations douanières. Leader dans son secteur, et présent un peu partout en France, il connait une forte accélération, et cherche dans ce cadre, à étoffer son service Commercial avec de nouveaux talents. Nous recherchons pour notre client un(e) :

INSIDE SALES

CDI - proche PARIS (75)

DESCRIPTION DU POSTE

Votre objectif sera d'accompagner le Directeur commercial dans la **mise en place et la réussite** de la toute **nouvelle structure France** du groupe récemment implanté. A ce titre, vos principales missions seront :

- **Traiter les appels entrants** clients ou prospects
- **Analyser** la demande, et mener une approche de faisabilité avec les opérationnels
- **Identifier les besoins** à venir
- **Fidéliser** un portefeuille de clients **PME PMI**
- **Gérer l'intégralité du processus de vente** des prestations

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer
✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

D'autres missions pourront venir agrémenter ce poste.

Des déplacements occasionnels sont à prévoir sur toute la France dans un premier temps.

PROFIL RECHERCHÉ

Issu d'une formation **Bac+2 minimum**, idéalement du **milieu douanier ou** en **logistique**, vous possédez une première expérience de **2 à 5 ans en logistique.** Vous aimez le **challenge,** vous êtes **Pro-Actif(ve) et autonome**. Votre **adaptabilité** sera primordiale dans un contexte en pleine structuration, et dont l'objectif est d'évoluer rapidement.

Vous parlez l'**anglais couramment**, des échanges seront à prévoir avec des clients Européens.

Avantages .

- **Opportunités d'évolution rapide**
- Télétravail possible
- Véhicule de société
- Parcours d'intégration
- Equipe à taille humaine

AUTRES INFORMATIONS

La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.
NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

POSTULER À CETTE OFFRE

POSTULER À CETTE OFFRE

Postuler
×
Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.
J'IMPORTE MON CV
Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.
(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=179088&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)
Ou
Remplir mon CV manuellement
Vous avez déjà un compte ?
Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer
✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser
PARTAGER CETTE OFFRE

[redacted](mailto:?subject=[nextgenrh] Inside Sales (H/F)&body=http://nextgenrh.candidats.talents-in.com/job/1020173/inside-sales-hf)

Postuler

×

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Mentions légales (/conditions)

Données personnelles (/personal-data)

Ou

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=179088&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

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

✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

Technico Commercial (h/f), Les Achards

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0655713

Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé recrute pour son client, un acteur majeur de la commercialisation de matériaux, un Technico Commercial Itinérant (H/F) en CDI.
Directement rattaché au Responsable des ventes, en relation étroite avec les Commerciaux sédentaires et itinérants, votre mission principale sera de développer les ventes des produits en Vendée.
Sur votre secteur géographique, vous aurez également les responsabilités suivantes:

* Réaliser les ventes du devis jusqu'à l'après-vente,
* Développer le portefeuille clients existant en menant notamment des actions de prospection,
* Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients en devenant leur interlocuteur privilégié,
* Mettre en oeuvre le Plan d'action commerciale afin d'atteindre vos objectifs de vente,
* Être à l'écoute du marché dans le but d'identifier de nouvelles opportunités
* Effectuer du reporting via l'outil en place au sein de l'entreprise

ConditionsRémunération sur 12 mois au forfait jour.12 Jours de RTTTickets RestaurantsVéhicule de société + PC portable + Téléphone
Votre profil
Issu(e) d'une formation type BAC +2 Commerciale ou Technique, vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits techniques liés à la construction (en BtoB idéalement).
Vos atouts pour ce poste:
* Une appétence pour le terrain et le travail en équipe
* Gestion des priorités
* Un bon sens du relationnel
* Dynamique, curieux, réactif et organisé

Pour faire la différence : www.springfrance.com!A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Technico Commercial (h/f), Les Achards à Paris

Offre d'emploi Divers Commerces - Négoce - Distribution (75) Paris

Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé recrute pour son client, un acteur majeur de la commercialisation de matériaux, un Technico Commercial Itinérant (H/F) en CDI.
Directement rattaché au Responsable des ventes, en relation étroite avec les Commerciaux sédentaires et itinérants, votre mission principale sera de développer les ventes des produits en Vendée.
Sur votre secteur géographique, vous aurez également les responsabilités suivantes:

* Réaliser les ventes du devis jusqu'à l'après-vente,
* Développer le portefeuille clients existant en menant notamment des actions de prospection,
* Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients en devenant leur interlocuteur privilégié,
* Mettre en oeuvre le Plan d'action commerciale afin d'atteindre vos objectifs de vente,
* Être à l'écoute du marché dans le but d'identifier de nouvelles opportunités
* Effectuer du reporting via l'outil en place au sein de l'entreprise

ConditionsRémunération sur 12 mois au forfait jour.12 Jours de RTTTickets RestaurantsVéhicule de société + PC portable + Téléphone
Votre profil
Issu(e) d'une formation type BAC +2 Commerciale ou Technique, vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits techniques liés à la construction (en BtoB idéalement).
Vos atouts pour ce poste:
* Une appétence pour le terrain et le travail en équipe
* Gestion des priorités
* Un bon sens du relationnel
* Dynamique, curieux, réactif et organisé

Pour faire la différence : www.springfrance.com!A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Conditions particulières

-
Pour postuler : https://spring.contactrh.com/jobs/5594/38338748

Type de contrat : CDI

Niveau de formation : BAC+3

Expérience minimum : 1 à 2 ans

Date de début du contrat : 10/03/2022

Durée du contrat : Indéterminé

Offre N° 11768714 - publiée le 12/03/2022 ## Référence 1TAF : 15553493 38338748

Pour postuler

Votre email Candidat

Votre mot de passe

Postuler à cette offre

Je crée mon compte J'ai oublié mon mot de passe (https://www.1taf.com/password/reset)

Retour à la liste des annonces (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres)

Quel poste ?

Commercial / Commerciale sédentaire

Où ?

Région, département ou ville

Type de contrat ?

CDI

Lancer la recherche

Recherches en relation

Rubrique - Divers Commerces - Négoce - Distribution (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/divers-commerces-negoce-distribution/R50)

Domaine professionnel - Assistanat commercial (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?postes[]=D1401)

Fiche métier - Commercial / Commerciale sédentaire (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/12748)

Localisation - Paris (75001)(75001) (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/75001-paris-75001-75001/V75001)

Divers Commerces - Négoce - Distribution (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/divers-commerces-negoce-distribution/paris-75/R50D61)
> Assistanat commercial (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/metier/assistanat-commercial/paris-75/D1401D61)
> Commercial / Commerciale sédentaire (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/paris-75/12748D61)
> 75001 Paris (75001) (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/paris-75001-75001/12748V75001)

Annonces similaires : Technico Commercial (h/f), Les Achards

Ingénieur Commercial (h/f), Bergues

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/ingenieur-commercial-h-f-bergues/paris-75/11472879)

Commercial spécialisé EPI H/F, Evry Courcouronnes

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/commercial-specialise-epi-h-f-evry-courcouronnes/paris-75/11533721)

Responsable Développement Commercial (h/f), Paris 01

Votre mission A la recherche de nouvelle opportunité professionnelle ? Le cabinet Spring recrute pour son client, l'un des leader de la connecti[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/responsable-developpement-commercial-h-f-paris-01/paris-75/11617646)

Commercial Terrain (h/f), Thionville

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/commercial-terrain-h-f-thionville/paris-75/11636008)

Plan du site

Offres d'emploi par région (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-region.html)

Offres d'emploi par département (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-departement.html)

Offres d'emploi par ville (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-ville.html)

Offres d'emploi par secteur (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-secteur.html)

Offres d'emploi par métier (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-metier.html)

Articles conseils (https://www.1taf.com/conseils-emploi.html)

1TAF

Mentions légales & conditions d'utilisation (https://www.1taf.com/conditions-generales-cie)

Contact (/nous-contacter)

Espace professionnel

Dépôt d'annonce (https://www.1taf.com/ouverture-compte/recruteur)

Partage

Envoyer à un ami (https://www.1taf.com/envoi-ami)

Responsable de pressing (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0654907

- Jacques CHENET ( ) vous propose : Céder le Fond de commerce + Bail neuf , Commerce Pressing aux angles sur la rue passante à Paris 19 éme , Emplacement exceptionnel , tous les matériaux comprends : 1 MACHINE A SEC achetée en 2019 de Marque UNION 3 MACHINES A EAU DE 18 KG 2 SECHOIR A 25 KG 2 TABLES A REPASSER 2 CONVOYEUR 1 EMBALLEUSE SURFACE COMMERCIALE DE 170 M² environ+ SOUS-SOL 40 M² environ , Bail neuf jusqu'au 2030, Loyer 3979 HT +Charge 250/Mois .

Le bien associé à cette annonce est non soumis au DPE. La présente annonce immobilière a été rédigée sous la responsabilité éditoriale de M. Jacques CHENET (ID 37940), Agent Commercial mandataire en immobilier immatriculé au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC) du Tribunal de Commerce de BOBIGNY sous le numéro 849846571
Retrouvez tous nos biens sur notre site internet
Prix : 250700

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente FDC pressing 210m² en rue passante Paris 19

- ( ) Céder le Fond de commerce + Bail neuf , Commerce Pressing aux angles sur la rue passante à Paris 19 éme , Emplacement exceptionnel , tous les matériaux comprends : 1 MACHINE A SEC achetée en 2019 de Marque UNION 3 MACHINES A EAU DE 18 KG 2 SECHOIR A 25 KG 2 TABLES A REPASSER 2 CONVOYEUR 1 EMBALLEUSE SURFACE COMMERCIALE DE 170 M² environ+ SOUS-SOL 40 M² environ , Bail neuf jusqu'au 2030, Loyer 3979 HT +Charge 250/Mois .

Le bien associé à cette annonce est non soumis au DPE. (ID 37940), Agent Commercial mandataire en immobilier immatriculé au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC)

Données Financières

Prix de vente : 250 700 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 210 m²

Bilan énergétique

non soumis

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Nettoyage - Laverie - Pressing
PARIS, 19ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 250 700 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 11/03/2022

Référence CessionPME : 1038573

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES















Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Nettoyage - Laverie - Pressing
(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :80 000 € Prix médian :**100 000 €** Prix haut :132 000 €

CessionPME dispose de **25 annonces** Nettoyage - Laverie - Pressing à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

SERVICES
PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Agence Immobilière
Beauté - Esthétique - Coiffure
Club de Sport - Salle de Gym
Conseil
Dépannage - Réparation
Garage - Station service
Loisirs - Tourisme
Nettoyage - Laverie - Pressing
Pharmacie - Parapharmacie
Professions libérales
Prestations multimedia - SSII
Publicité
Santé - Optique
Taxi
Transport - Logistique
Entrepôt - logistique
Vidéo - Photo
Divers Services
Liquidation Services

FONDS DE COMMERCE NETTOYAGE - LAVERIE - PRESSING PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne
Centre
Champagne Ardennes
Corse

DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

XiTi

Ingénieur Commercial (h/f), Zi Kaweni

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0654896

Votre mission
A la recherche d'une nouvelles affinités professionnelles ?
Spring Réunion, cabinet de conseil en recrutement spécialisé, recrute pour un de ses clients, un Ingénieur Commercial à Mayotte H/F.
Rattaché(e) au Directeur Général de la filiale vous serez en charge du développement commercial de l'entreprise sur le département de Mayotte.
Vos principales missions sont :
-Analyser le marché (la concurrence, les offres, les services, les clients, les cibles)-Élaborer un diagnostic des moyens commerciaux -Définir la stratégie commercial (plan d'action, méthodes, matériels)-Animer le terrain (prospection, présentation des produits, appel d'offre)-Élaborer les devis-Contrôler les règles tarifaires (taux des remises, délais de paiement des clients)-Participer aux recouvrements -Assurer un reporting régulier
Votre profil
De formation supérieure de niveau Bac +4/5 Ecole Supérieur en Chimie ou Ingénieur type ESIROI ou Agroalimentaire, spécialisé dans le marketing ou une Ecole de Commerce avec une expérience dans la chimie ou sur des produits techniques agroalimentaires. Vous avez une première expérience significative sur le domaine technique de la chimie, industrie agroalimentaire, hygiène.
Vous faites preuves de leadership, vous êtes force de proposition.
Vous maîtrisez le Pack Office/CRM ainsi que l'anglais.
Connaissance du territoire mahorais.
Pour faire la différence : Spring Réunion !
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Ingénieur Commercial (h/f), Zi Kaweni à Paris

Offre d'emploi Divers Commerces - Négoce - Distribution (75) Paris

Votre mission
A la recherche d'une nouvelles affinités professionnelles ?
Spring Réunion, cabinet de conseil en recrutement spécialisé, recrute pour un de ses clients, un Ingénieur Commercial à Mayotte H/F.
Rattaché(e) au Directeur Général de la filiale vous serez en charge du développement commercial de l'entreprise sur le département de Mayotte.
Vos principales missions sont :
-Analyser le marché (la concurrence, les offres, les services, les clients, les cibles)-Élaborer un diagnostic des moyens commerciaux -Définir la stratégie commercial (plan d'action, méthodes, matériels)-Animer le terrain (prospection, présentation des produits, appel d'offre)-Élaborer les devis-Contrôler les règles tarifaires (taux des remises, délais de paiement des clients)-Participer aux recouvrements -Assurer un reporting régulier
Votre profil
De formation supérieure de niveau Bac +4/5 Ecole Supérieur en Chimie ou Ingénieur type ESIROI ou Agroalimentaire, spécialisé dans le marketing ou une Ecole de Commerce avec une expérience dans la chimie ou sur des produits techniques agroalimentaires. Vous avez une première expérience significative sur le domaine technique de la chimie, industrie agroalimentaire, hygiène.
Vous faites preuves de leadership, vous êtes force de proposition.
Vous maîtrisez le Pack Office/CRM ainsi que l'anglais.
Connaissance du territoire mahorais.
Pour faire la différence : Spring Réunion !
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Conditions particulières

-
Pour postuler : https://spring.contactrh.com/jobs/5594/38344060

Type de contrat : CDI

Niveau de formation : BAC+3

Expérience minimum : 1 à 2 ans

Date de début du contrat : 10/03/2022

Durée du contrat : Indéterminé

Offre N° 11768697 - publiée le 12/03/2022 ## Référence 1TAF : 15554229 38344060

Pour postuler

Votre email Candidat

Votre mot de passe

Postuler à cette offre

Je crée mon compte J'ai oublié mon mot de passe (https://www.1taf.com/password/reset)

Retour à la liste des annonces (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres)

Quel poste ?

Commercial / Commerciale sédentaire

Où ?

Région, département ou ville

Type de contrat ?

CDI

Lancer la recherche

Recherches en relation

Rubrique - Divers Commerces - Négoce - Distribution (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/divers-commerces-negoce-distribution/R50)

Domaine professionnel - Assistanat commercial (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?postes[]=D1401)

Fiche métier - Commercial / Commerciale sédentaire (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/12748)

Localisation - Paris (75001)(75001) (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/75001-paris-75001-75001/V75001)

Divers Commerces - Négoce - Distribution (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/divers-commerces-negoce-distribution/paris-75/R50D61)
> Assistanat commercial (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/metier/assistanat-commercial/paris-75/D1401D61)
> Commercial / Commerciale sédentaire (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/paris-75/12748D61)
> 75001 Paris (75001) (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/commercial-sedentaire/paris-75001-75001/12748V75001)

Annonces similaires : Ingénieur Commercial (h/f), Zi Kaweni

Ingénieur Commercial (h/f), Bergues

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/ingenieur-commercial-h-f-bergues/paris-75/11472879)

Commercial spécialisé EPI H/F, Evry Courcouronnes

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/commercial-specialise-epi-h-f-evry-courcouronnes/paris-75/11533721)

Responsable Développement Commercial (h/f), Paris 01

Votre mission A la recherche de nouvelle opportunité professionnelle ? Le cabinet Spring recrute pour son client, l'un des leader de la connecti[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/responsable-developpement-commercial-h-f-paris-01/paris-75/11617646)

Commercial Terrain (h/f), Thionville

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=61%7Cdepartement%7CParis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/commercial-terrain-h-f-thionville/paris-75/11636008)

Plan du site

Offres d'emploi par région (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-region.html)
Offres d'emploi par département (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-departement.html)
Offres d'emploi par ville (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-ville.html)
Offres d'emploi par secteur (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-secteur.html)
Offres d'emploi par métier (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-metier.html)

Articles conseils (https://www.1taf.com/conseils-emploi.html)

1TAF

Mentions légales & conditions d'utilisation (https://www.1taf.com/conditions-generales-cie)

Contact (/nous-contacter)

Espace professionnel

Dépôt d'annonce (https://www.1taf.com/ouverture-compte/recruteur)

Partage

Envoyer à un ami (https://www.1taf.com/envoi-ami)

SUPASSTUTI-42815 - CHARGE DE SUPPORT ET ASSISTANCE AUX UTILISATEURS H/F

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0652937

Entité de rattachement : Filiale du groupe Groupama depuis 1998, Gan Assurances est un assureur généraliste qui propose aux particuliers, professionnels et entreprises une offre complète adaptée aux besoins en auto, habitation, santé, prévoyance, épargne, retraite, placements, garanties professionnelles.

Au service de 1,4 million de clients, Gan Assurances constitue le 5e réseau français d'Agents généraux en France, grâce à ses 915 Agents généraux et 2500 collaborateurs d'agence, soutenus par 1500 salariés répartis sur toute la France.
Son chiffre d'affaires 2020 est de 2,1 milliards d'euros, dont 1,4 milliard d'euros en assurances IARD (assureur en IA et en Santé Individuelle) et 700 millions d'euros en assurance Vie (distributeur en Vie individuelle et collective).

Notre ambition est de devenir un acteur de référence sur le marché des professionnels et des entreprises.

Les recrutements de Gan Assurances reposent sur une politique de recrutement inclusive et diversifiée ainsi que sur le respect fondamental du principe de non-discrimination et d'égalité de traitement des candidatures.
Site emploi Groupe
Profil principal : Systèmes d'information/Support & assistance utilisateurs
Type de contrat : CDI
Description du poste :
Au sein de notre Direction Organisation et Systèmes d'Information, vous intégrez une équipe de 4 collaborateurs chargés d'apporter supports et assistance à deux types de population : - Les salariés de la compagnie (2000 personnes), - Le réseau des Agents Généraux de Gan Assurances (3500 personnes), Vous intervenez sur un périmètre géographique pour lequel des déplacements sont à prévoir. Dans ce contexte, vos missions principales sont : Assurer la gestion du matériel informatique et téléphonique : - En contribuant à la préparation du budget informatique, - En vérifiant la qualité des interventions réalisées sur le matériel au travers des indicateurs qualité, - En gérant et suivant la remise / récupération / du matériel d'un collaborateur entrant /sortant (et convention de prêt associée), - En suivant et optimisant le parc informatique de votre périmètre, - En s'assurant de l'installation le cas échéant, de la mise à jour et du bon fonctionnement du matériel, informatique mis à disposition (formations, réunions.) - En conseillant et assistant les Agents Généraux sur leur équipement personnel (logiciels, matériels, .), - En effectuant les commandes de matériels bureautiques et téléphonie. dans le cadre de la politique budgétaire définie. Coordonner les opérations informatiques et téléphoniques : - En pilotant et coordonnant les aspects informatiques liés à la vie des agences (déménagements, ouverture/fermeture, migration vers la fibre,..), - En pilotant et coordonnant les dimensions informatiques des opérations exceptionnelles : déménagements, déploiements, ... Assurer le pilotage de la qualité de service des fournisseurs : - En pilotant, planifiant et suivant les interventions, - En suivant les indicateurs de prestations (comptes-rendus d'intervention, formulaires de satisfaction.), consolidant les données et en assurant le reporting, - En alertant en cas de non respect par un fournisseur de ses engagements, - En pilotant la résolution des incidents bureautiques hors délai (procédure d'escalade, intervention en relais du référent outils). Assurer le Support de niveau 2 sur l'environnement poste de travail (matériel et logiciel) : - En traitant des incidents, - En analysant des journaux d'événements. L'environnement technique de travail est : - Technologies Microsoft (OS Windows 10, Office 365, sharepoint, OneDrive,.), - Outils ITSM (Service Now), - Citrix pour la virtualisation, - Teamviewer et prise en main à distance, - Matériel compagnie : téléphonie sur IP, ordinateurs portables, téléphones mobiles, - Matériel agence : routeurs, switch, ordinateurs portables sur des OS divers, utilisation massive de la virtualisation. Les recrutements de Gan Assurances reposent sur une politique de recrutement

inclusive et diversifiée ainsi que sur le respect fondamental du principe de non-discrimination et d'égalité de traitement des candidatures.

De formation Bac +2 en Informatique, vous aimez apporter votre aide, chercher des solutions et résoudre des problématiques diverses et variées. Vous êtes convaincu que le service client est essentiel. Vous êtes autonome, méthodique et rigoureux. Doté d'un bon relationnel, vous avez le goût du travail en équipe. Vous êtes réactif et faites preuve d'adaptabilité. Votre parcours professionnel vous a permis de développer votre capacité à transmettre vos connaissances, à rédiger et formaliser, à travailler en transversal et en mode projet. Vous êtes disposé à l'écoute et savez communiquer. Vous êtes force de proposition et êtes reconnu pour votre p

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : De

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Groupama

Postuler sur le site de l'entreprise
Sauvegarder cette offre

LesJeudis
Bonjour.

- annonces
  - Toutes nos offres d'emploi
  - par région
  - par métier
  - par technologies
  - par sociétés
  - Fiches Métiers

entreprises news offres recommandées
Se connecter Déposez CV

- Employeurs
  - Connexion recruteurs
  - Employeurs
  - Trouvez des CVs
  - Postez des offres

FR
ex. Développeur ou Chef de
ex. Paris 13

Rechercher
retour à la liste

SUPASSTUTI-42815 - CHARGE DE SUPPORT ET ASSISTANCE AUX UTILISATEURS H/F posté par Groupama

support réseau outils poste de travail téléphonie
CDI - temps plein
Paris

Postuler sur le site de l'entreprise
Sauvegarder cette offre

Groupama

Description de l'offre

Entité de rattachement : Filiale du groupe Groupama depuis 1998, Gan Assurances est un assureur généraliste qui propose aux particuliers, professionnels et entreprises une offre complète adaptée aux besoins en auto, habitation, santé, prévoyance, épargne, retraite, placements, garanties professionnelles.

Au service de 1,4 million de clients, Gan Assurances constitue le 5e réseau français d'Agents généraux en France, grâce à ses 915 Agents généraux et 2500 collaborateurs d'agence, soutenus par 1500 salariés répartis sur toute la France.
Son chiffre d'affaires 2020 est de 2,1 milliards d'euros, dont 1,4 milliard d'euros en assurances IARD (assureur en IA et en Santé Individuelle) et 700 millions d'euros en assurance Vie (distributeur en Vie individuelle et

collective).

Notre ambition est de devenir un acteur de référence sur le marché des professionnels et des entreprises.

Les recrutements de Gan Assurances reposent sur une politique de recrutement inclusive et diversifiée ainsi que sur le respect fondamental du principe de non-discrimination et d'égalité de traitement des candidatures.
[Link removed]
Profil principal : Systèmes d'information/Support & assistance utilisateurs
Type de contrat : CDI
Description du poste :
Au sein de notre Direction Organisation et Systèmes d'Information, vous intégrez une équipe de 4 collaborateurs chargés d'apporter supports et assistance à deux types de population : • Les salariés de la compagnie (2000 personnes), • Le réseau des Agents Généraux de Gan Assurances (3500 personnes), Vous intervenez sur un périmètre géographique pour lequel des déplacements sont à prévoir. Dans ce contexte, vos missions principales sont : Assurer la gestion du matériel informatique et téléphonique : • En contribuant à la préparation du budget informatique, • En vérifiant la qualité des interventions réalisées sur le matériel au travers des indicateurs qualité, • En gérant et suivant la remise / récupération / du matériel d'un collaborateur entrant /sortant (et convention de prêt associée), • En suivant et optimisant le parc informatique de votre périmètre, s'assurant de l'installation le cas échéant, de la mise à jour et du bon fonctionnement du matériel, informatique mis à disposition (formations, réunions…) • En conseillant et assistant les Agents Généraux sur leur équipement personnel (logiciels, matériels, …), • En effectuant les commandes de matériels bureautiques et téléphonie… dans le cadre de la politique budgétaire définie. Coordonner les opérations informatiques et téléphoniques : • En pilotant et coordonnant les aspects informatiques liés à la vie des agences (déménagements, ouverture/fermeture, migration vers la fibre,..), • En pilotant et coordonnant les dimensions informatiques des opérations exceptionnelles : déménagements, déploiements, ... Assurer le pilotage de la qualité de service des fournisseurs : • En pilotant, planifiant et suivant les interventions, • En suivant les indicateurs de prestations (comptes-rendus d'intervention, formulaires de satisfaction…), consolidant les données et en assurant le reporting, • En alertant en cas de non respect par un fournisseur de ses engagements, • En pilotant la résolution des incidents bureautiques hors délai (procédure d'escalade, intervention en relais du référent outils). Assurer le Support de niveau 2 sur l'environnement poste de travail (matériel et logiciel) : • En traitant des incidents, • En analysant des journaux d'événements. L'environnement technique de travail est : • Technologies Microsoft (OS Windows 10, Office 365, sharepoint, OneDrive,…), • Outils ITSM (Service Now), • Citrix pour la virtualisation, • Teamviewer et prise en main à distance, • Matériel compagnie : téléphonie sur IP, ordinateurs portables, téléphones mobiles, • Matériel agence : routeurs, switch, ordinateurs portables sur des OS divers, utilisation massive de la virtualisation. Les recrutements de Gan Assurances reposent sur une politique de recrutement inclusive et diversifiée ainsi que sur le respect fondamental du principe de non-discrimination et d'égalité de traitement des candidatures.

De formation Bac +2 en Informatique, vous aimez apporter votre aide, chercher des solutions et résoudre des problématiques diverses et variées. Vous êtes convaincu que le service client est essentiel. Vous êtes autonome, méthodique et rigoureux. Doté d'un bon relationnel, vous avez le goût du travail en équipe. Vous êtes réactif et faites preuve d'adaptabilité. Votre parcours professionnel vous a permis de développer votre capacité à transmettre vos connaissances, à rédiger et formaliser, à travailler en transversal et en mode projet. Vous êtes disposé à l'écoute et savez communiquer. Vous êtes force de proposition et êtes reconnu pour votre proactivité et votre disponibilité.
Niveau d'études min. requis : Bac+2

Numéro de référence

42815

Offres similaires

BAESOUS-41190 - BUSINESS ANALYST E.SOUSCRIPTION H/F Paris Groupama
CHPILOEVO-42114 - CHARGE DE PILOTAGE EVOLUTIONS ET VERSIONS H/F Paris Groupama
Testeur fonctionnel Villeneuve-d'Ascq Up Skills IT Lille
COORDINATEUR SUPPORT F/H (H/F) Lyon Work Agency Lyon
Ingénieur d'études & Développement PHP/SYMFONY F/H Le Pecq ALTEIS HORIZON
Technicien Informatique (H/F) Dardilly FED IT

Chargé de la Sécurité Systèmes d'Information H/F Aubervilliers Michael Page
Analyste d'exploitation (H/F) Bordeaux FED IT
DSI-5487 - Chargé de maintien en condition opérationnelle Backup stockage H/F Puteaux Bolloré Group
Ingénieur(e) systèmes, réseaux et sécurité des systèmes d'information (H/F) Paris CNIL

Recevoir des offres similaires

Merci Vous allez recevoir des offres à l'adresse email
ex. user@email.com
S'inscrire
En cliquant ici, vous recevrez quotidiennement des offres similaires to Support - Paris .
Vous pourrez vous désabonner à tout moment.

Votre avis

Footer

Nos services

S'inscrire Annonces Évènements MagazineSalon LesJeudis

Candidats

Emploi par région Emploi par métier Emploi par technologie Emploi par type de contrat Tous les emplois
Fiches métiers informatiques

A propos

Conditions générales d'utilisation Politique de confidentialité Suppression de compte Droit d'accès aux données personnelles

Support

Nous contacter
Vous êtes recruteur ?

social

Facebook Twitter Linkedin

© 2018 Groupe Les Jeudis

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0652128

Nous recherchons des collaborateurs/trices, au profil commercial, ayant de vraies valeurs et souhaitant intégrer une équipe bienveillante et dynamique.Persuadés que la valeur d'une personne ne se mesure pas à ses diplômes, les dirigeants de PATRIMONYS souhaitent avant tout faire la rencontre de potentiels ayant un talent naturel pour la relation client et l'envie d'apprendre un nouveau métier en étant convaincu qu'il est possible d'allier conseil de qualité et réussite commerciale.Nous recherchons des commerciaux en statut indépendant, avec l'expérience de la vente auprès du particulier sur PARIS et sa région.Vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 1 an en tant que commercial terrain dans la vente auprès du particulier. Vous êtes dynamique et prétendez à une rémunération motivante. Vous souhaitez intégrer une entreprise qui sait faire évoluer ses collaborateurs en fonction de leurs résultats, qui sait motiver avec des challenges et séminaires, alors Rejoignez PATRIMONYS.En tant qu'indépendant, vous intégrez une équipe de Consultant(e)s en Gestion de Patrimoine constitué de profils aux parcours divers partageant la même vocation : dispenser le meilleur conseil auprès de leurs clients pour les accompagner dans l'optimisation de leurs investissements et placements financiers.Si la gestion de patrimoine n'est pas votre domaine de compétence, une formation d'intégration à notre siège social sera assuré par notre service formation interne. Il aura pour objectif de vous former à la culture fiscale, financière et notre approche commerciale.Vous bénéficierez d'une assistance administrative de notre back-office.Ainsi, vous vous concentrerez sur votre cœur d'activité en tant que commercial terrain avec une réelle autonomie.Nous vous fournissons un accès à notre CRM (logiciel de gestion relation clients) afin de pouvoir vous connecter à tous moments pour le bon suivi de vos clients (contacts, planning rdv, réservation en ligne, suivi de dossier).Vous participerez aux séminaires et visites des programmes que nous commercialisons.Votre rémunération non plafonné sera à l'image de la réussite que vous aurez au sein de notre cabinet. Nous savons faire évoluer nos équipes en fonction de leurs résultats.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

PATRIMONYS

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfant créative à domicile (offre-emploi?j=8314470)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Montreuil 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Camille et AdèleVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux. ...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8300905)

CDD Mômji Ille-et-Vilaine - Rennes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157274Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8315998)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Coordinateur Pédagogique.Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec les étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cotés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les enseignants et la responsable pédagogique ...

Alternance assistant(e) commercial(e) - champigny-sur-marne (f/h) (offre-emploi?j=8314836)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Champigny-sur-Marne 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les services de tous marquages sur support en textiles, vêtements et objets publicitaires, un(e) Assistant(e) Commercial(e) en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Ba ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Alternance assistant(e) administratif rh - paris (f/h) (offre-emploi?j=8301126)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des plus grands éditeurs de logiciel français un(e) Assistant(e) administratif RH en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'I ...

Childcare position - english (offre-emploi?j=8300744)

CDD Mômji Paris - Paris 05 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 155587Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Alternance chargé de recrutement - vitry-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314858)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire ; agence française connue et reconnue de garde d'enfants, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8300635)

CDD Mômji Paris - La Garenne-Colombes 05 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 148349Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Assistant d'accueil / standardiste (f/h) (offre-emploi?j=8316020)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Chaque matin, on se lève pour changer le monde de la formation et faire évoluer les mentalités grâce au digital.Nous sommes convaincus que le potentiel d'une personne est bien plus puissant et vecteur de succès qu'un simple CV. Ce qui nous intéresse, c'est qui tu es et ce que tu pourras faire chez nous.Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons un profil de d'assistante d'accueil / st ...

Nounou bilingue en anglais (offre-emploi?j=8314441)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - NoahVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l'An ...

Nounou en allemand (offre-emploi?j=8314378)

CDD Mômji Yvelines - Chatou 09 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - RaphaëlVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Allemand ! Le temps consacré à l'Allema ...

Learning coach (f/h) / mentor etudiants - parcours relations clients et développement commercial (offre-emploi?j=8316006)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Relations Clients et Développement Commercial (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Chargé de recouvrement H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0652118

Notre client est un cabinet de conseil d'envergure internationale. Un surcroît d'activité entraîne la recherche d'un Chargé de recouvrement pour une mission de 9 mois évolutive. Le poste est basé à Paris 8ème. Rattaché au Credit Manager et au sein d'une équipe d'une dizaine de personnes, le Chargé de recouvrement assure le recouvrement des factures conformément aux scénarios de relance définis par le Credit Manager. Il effectue les pré-relances, relances téléphoniques, emails et courriers. De plus, il gère les litiges en relation avec les équipes commerciales et les équipes facturation et assure la comptabilité clients : saisie et lettrage des encaissements (virements, chèques, LCR et BOR reçus). Il est chargé de réduire les provisions, les créances douteuses et les délais de paiement. Avec les équipes commerciales, il fait un suivi sur la balance âgé pour diminuer les entrées en provisions et l'encours des retards de paiement. Enfin, il alerte son Manager, ainsi que les équipes commerciales sur les situations à risque et les points de blocage. Ces caractéristiques nécessitent un diplôme en comptabilité, assistanat de gestion ou recouvrement, ainsi qu'une expérience minimale de 3 ans en recouvrement.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Nanny - english (offre-emploi?j=8314469)

CDD Mômji Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157413Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Garde d’enfants créative (offre-emploi?j=8291849)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Chargé du développement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315995)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Afin d’accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) du développement commercial (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d’une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors ve ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle gé ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8316004)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d’ampleur.Que diriez – vous d’en être le chef d’orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Ingénieur développement logiciel sénior / senior software engineer (f/h) (offre-emploi?j=8316002)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Intégré(e) dans notre équipe R&D, vous serez amené(e) à participer à la conception, au développement, aux tests, au monitoring, à la mise en production et à la maintenance de nos produits (une plateforme de e-learning mais aussi beaucoup d’outils internes et de sites) dans le cadre de process agiles (Scrum) en collaboration avec nos clients que sont les différentes entités du groupe Oktogone. For ...

Nounou bilingue en anglais (offre-emploi?j=8291898)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - NoahVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l'An ...

Alternance chargé de recrutement - vitry-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314858)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire ; agence française connue et reconnue de garde d'enfants, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

Part time job – nanny english (offre-emploi?j=8300885)

CDD Mômji Rhône - FRANCHEVILLE 05 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157164Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Nounou en allemand (offre-emploi?j=8314378)

CDD Mômji Yvelines - Chatou 09 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - RaphaëlVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Allemand ! Le temps consacré à l'Allema ...

Chargé des relations candidats (f/h) (offre-emploi?j=8326774)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 11 / 03 / 2022

Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) des relations candidats (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d'une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors venez ...

Alternance chargé de communication - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315016)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une agence immobilière, un(e) Chargé de communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le ou la candi ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314429)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Saint-Julien-de-Concelles 09 / 03 / 2022
Plus qu'un job Garde d enfants : transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Chloé et Mael,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! C ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8314398)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0651820

Notre métier, c'est l'emploi. Des milliers d'offres d'emploi, 17 pays, 750 agences d'emploi, plus de 4 000 collaborateurs. Le Groupe Synergie, 1er groupe français en gestion des Ressources Humaines, vous accompagne dans l'évolution de votre carrière : recrutement CDD-CDI, mission intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous marquons notre différence par notre engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux candidats et intérimaires qui nous font confiance. Chargé de Clientèle en alternance F/H Tu souhaites te former et acquérir une véritable expérience dans le commerce Découvrir la relation commerciale auprès de professionnels (BtoB) et le secteur des Ressources Humaines t'intéresse particulièrement Alors SYNERGIE te propose de développer tes compétences en partenariat avec le CFA CODIS pour préparer un bac+3 en alternance, au sein de l'une de ses agences d'emploi en tant que Chargé.e de Clientèle ! Développer ton écoute auprès des clients pour cerner leur besoin, approcher des prospects par téléphone, établir des propositions commerciales, réaliser des missions de recrutement, participer à des rendez-vous commerciaux et fidéliser la clientèle feront partie de tes objectifs pour cette alternance ! Bien sûr, tu seras accompagné.e par ton/ta tuteur/trice et par ton équipe ! Ils te feront découvrir le secteur de la vente de prestations de services en Ressources Humaines (intérim,). Vous travaillerez en proximité ! Chez Synergie, il n'y a pas de réussite sans esprit d'équipe ! Profil : Nous recherchons des titulaires d'un Bac+2, volontaires de renforcer leur formation en Commerce, avec une appétence pour les Ressources Humaines, pour intégrer le Bachelor Commerce et Marketing du CFA Codis, dont les cours se suivent en distanciel. Souris, tu vas être recruté.e !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Synergie recrute pour Synergie

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8291862)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Alternance assistant ressources humaines bilingue anglais - vaucresson (f/h) (offre-emploi?j=8314842)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Vaucresson 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un constructeur automobile, un(e)assistant(e) Ressources Humaines bilingue en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous ...

Learning coach / mentor etudiants - parcours management & gestion (f/h) (offre-emploi?j=8316005)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Management & Gestion (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et ...

Alternance community manager (f/h) (offre-emploi?j=8315991)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans la dynamique de notre croissance, nous recherchons activement un(e) community manager en charge de l'animation de nos communautés virtuellesRattaché(e) au service communication de l'ISCOD, vous viendrez renforcer notre pétillante équipe, dont le mot d'ordre est « Try your best and forget the rest » !Votre mission, sera d'accompagner notre Responsable de la communication dans le développement ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314892)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société proposant des solutions financière innovantes, un(e) Chargé(e) de Développement Commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle g ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Mômji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316012)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Alternance community manager & marketing - boulogne-billancourt (f/h) (offre-emploi?j=8314830)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Boulogne-Billancourt 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en logistique transport « corporate et événementiel » , un(e) Community Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération a ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8315998)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Coordinateur Pédagogique.Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec les étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cotés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les enseignants et la responsable pédagogique ...

Garde d'enfants bilingue en anglais (offre-emploi?j=8314393)

CDD Mômji Essonne - Savigny-sur-Orge 09 / 03 / 2022
Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Rose et AdèleVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651729

Votre mission Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement et évaluation de cadres et dirigeants, recherche pour l'un de ses clients, sont/sa futur(e): Responsable Technico-Commercial H/F Sous la responsabilité du 'Responsable des Grands Comptes France', votre rôle sera d'adapter le business modèle, s'adapter face à des groupements d'achats plus importants et affronter une armé de décideur. A ce titre, votre principales missions seront de: - Prospecter de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients - Développer des actions commerciales - Assurer le suivi de la vente de produits et solutions industrielles - Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise - Détecter et analyser de nouveaux besoins client - Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise* - Répondre aux appels d'offres - Développer un portefeuille client - Vendre des produits industriels - Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation - Assurer le service après-vente (assistance technique) - Exploiter un outil de gestion de la relation client Votre profil Ayan minimum 2 à 3 années d'études (formation commerciale de type BTS action commerciale) et/ou une formation scientifique (Biologie, biochimie.). Qualités personnelles et managériale : Le/la candidat(e) doit être persévérant(e), flexible, capable de s'adapter aux différents interlocuteurs. Il/elle doit faire preuve de patience car les process de ventes peuvent être long (9 à 12 mois). Il/elle doit être être résilient(e), méthodique et autonome. Il/elle doit avoir un esprit chasseur tout en étant capable de travailler et collaborer avec les équipes. La connaissance de la transfusion sanguine est un plus. A propos de nous Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle générat ...

Professor of english (offre-emploi?j=8314422)

CDD Mômji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Are you looking for a part-time job in France? Become a teacher with Mômji, the leader in bilingual Childcare and teaching in France.Job description:Teaching - English to 1 child,District: 94400 Vitry-sur-Seine,Reference: 156377.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma r ...

Alternance business developer life style - levallois-perret (f/h) (offre-emploi?j=8314850)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe spécialisé dans le secteur du sport et du digital, un(e) Business Developer Life Style en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

Garde d'enfant en espagnol (offre-emploi?j=8300893)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Romainville 05 / 03 / 2022

Vous avez de l'expérience avec les enfants, vous aimez l'anglais, et vous recherchez un job de Nounou flexible et épanouissant à temps partiel ? Devenez nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - FantinVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur prépare ...

Collaborateur / collaboratrice comptable (offre-emploi?j=8304536)

CDI Cabinet HTBC Nord - Lille 06 / 03 / 2022

HTBC est un cabinet de recrutement privé français. Spécialisée dans l'accompagnement et le recrutement ciblé de professionnels, du technicien au cadre supérieur a l'échelle Nationale.Nous disposons de consultants experts dans chaque marché, secteurs, et bassins d'emploi pour lesquels nous recrutons. En résumé, notre mission première est de recruter et fidéliser les futurs talents de demain po ...

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Mômji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

Nounou môMji créative (offre-emploi?j=8314374)

CDD Mômji Yvelines - Versailles 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - DanVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en vei ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8314455)

CDD Mômji Rhône - CHASSIEU 09 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157117Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Mômji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022

Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316014)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance community manager (f/h) (offre-emploi?j=8315991)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans la dynamique de notre croissance, nous recherchons activement un(e) community manager en charge de l'animation de nos communautés virtuellesRattaché(e) au service communication de l'ISCOD, vous viendrez renforcer notre pétillante équipe, dont le mot d'ordre est « Try your best and forget the rest » !Votre mission, sera d'accompagner notre Responsable de la communication dans le développement ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651549

Les 4 bonnes raisons de rejoindre l'aventure Verisure :1. Parce que nous avons 30 ans d'expertise dans le métier de l'alarme connecté ; 2. Parce que nous sommesleader en Europe ; 3. Parce que notre croissance est forte : + 20% / an depuis 10 ans ; 4. Parce que nous nous engageons à révéler votre talent et votre potentiel.Nous sommes convaincus que la réussite de chacun est une chance pour tous ! Vous aussi rejoignez les3.000 collaborateurs déjà engagés à nos côtés et partagez une aventure unique !Chez Verisure, j'apprends le métier de Commercial Terrain en alternance :Je protège davantage de personnes chaque jour en apportant les solutions Verisure à mes prospects et jedéveloppe l'activité de l'entreprise.Comment ?Accompagné.E par mon/ma Chef.Fe d'Equipe, je suis amené.E de façon progressive à : Prospecter en porte-à-porte dans ma zone pour sensibiliser un maximum de personnes ; Apporter conseil et expertise adaptés à mon prospect ; Mon prospect est convaincu ? Je paramètre et mets en service le système d'alarme chez mon futurclient et m'assure de son entière satisfaction. Je m'assure de la bonne transmission des informations nécessaires au suivi de mon activitécommerciale quotidienne (contre rendu Sales Force, fiche de prospection)Ce que j'apprends : A développer des connaissances et compétences professionnelles commerciales et toutes lesméthodes de vente en intégrant la Verisure Academy dès mon arrivé A développer mon portefeuille client en utilisant toutes les techniques : réseau, porte à porte,parrainage, ... A effectuer des reportings de mon activité, de mon temps de travail et de mon organisationauprès de mon tuteur et de mon RH référent A appréhender le fonctionnement d'une agence commerciale et celui de l'entrepriseUn diplôme ? Un parcours ?Formation commerce/venteContrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation d'une duré de un ou deux ans.Rythme d'alternance souhaité : 3 semaines/ 1 semaine ou de 3 jours/2 jours.Les clés de ma réussite ?Motivation, envie d'apprendre, travail en équipe, écoute active, capacité à se dépasser.Respect et intégrité.Rémunération et avantages :En plus de la rémunération mensuelle, je bénéficie d'un variable selon mes résultats et l'atteinte de mesobjectifs (primes + commissions non plafonnées) ; J'ai tous les moyens nécessaires pour réussir : un véhicule de fonction avec une carte essence (après 4mois), une tenue Verisure, un téléphone portable et une tablette ; J'accède aux différents avantages sociaux de l'entreprise (mutuelle, prévoyance, panier repas, primed'intéressement, CE, ...).Les pré-requis : Permis B & Casier judiciaire vierge sont exigés. Voiture personnelle souhaité pour les 4premiers mois.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

OpenClassrooms

OpenClassrooms: Commercial Terrain En Alternance H/F Chez Verisure **Offre d'emploi n° 8329435**

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Créteil**
Entreprise : **OpenClassrooms (offres-entreprise?e=OpenClassrooms)**
Fonction : **Direction - Administration (offres-fonction?f=9)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 5 à 10 ans
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Les 4 bonnes raisons de rejoindre l'aventure Verisure :1. Parce que nous avons 30 ans d'expertise dans le métier de l'alarme connectée ; 2. Parce que nous sommesleader en Europe ; 3. Parce que notre croissance est forte : + 20% / an depuis 10 ans ; 4. Parce que nous nous engageons à révéler votre talent et votre potentiel.Nous sommes convaincus que la réussite de chacun est une chance pour tous ! Vous aussi rejoignez les3.000 collaborateurs déjà engagés à nos côtés et partagez une aventure unique !Chez Verisure, j'apprends le métier de Commercial Terrain en alternance :Je protège davantage de personnes chaque jour en apportant les solutions Verisure à mes prospects et jedéveloppe l'activité de l'entreprise.Comment ?Accompagné.E par mon/ma Chef.Fe d'Equipe, je suis amené.E de façon progressive à : Prospecter en porte-à-porte dans ma zone pour sensibiliser un maximum de personnes ; Apporter conseil et expertise adaptés à mon prospect ; Mon prospect est convaincu ? Je paramètre et mets en service le système d'alarme chez mon futurclient et m'assure de son entière satisfaction. Je m'assure de la bonne transmission des informations nécessaires au suivi de mon activitécommerciale quotidienne (contre rendu Sales Force, fiche de prospection)Ce que j'apprends : A développer des connaissances et compétences professionnelles commerciales et toutes lesméthodes de vente en intégrant la Verisure Academy dès mon arrivée A développer mon portefeuille client en utilisant toutes les techniques : réseau, porte à porte,parrainage, … A effectuer des reportings de mon activité, de mon temps de travail et de mon organisationauprès de mon tuteur et de mon RH référent A appréhender le fonctionnement d'une agence commerciale et celui de l'entrepriseUn diplôme ? Un parcours ?Formation commerce/venteContrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation d'une durée de un ou deux ans.Rythme d'alternance souhaité : 3 semaines/1 semaine ou de 3 jours/2 jours.Les clés de ma réussite ?Motivation, envie d'apprendre, travail en équipe, écoute active, capacité à se dépasser.Respect et intégrité.Rémunération et avantages :En plus de la rémunération mensuelle, je bénéficie d'un variable selon mes résultats et l'atteinte de mesobjectifs (primes + commissions non plafonnées) ; J'ai tous les moyens nécessaires pour réussir : un véhicule de fonction avec une carte essence (après 4mois), une tenue Verisure, un téléphone portable et une tablette ; J'accède aux différents avantages sociaux de l'entreprise (mutuelle, prévoyance, panier repas, primed'intéressement, CE, …).Les pré-requis : Permis B & Casier judiciaire vierge sont exigés. Voiture personnelle souhaitée pour les 4premiers mois.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=23812&JID=8329435&AURL=AHR0CHM6LY9MCI5OCM0UDGMVCGOVLUW3S0ZRVKNOY3BTUXUYCFFDLUTYCKRZOHLNSE45YTD6OTR0V

Offres d'emploi similaires

OpenClassrooms: Apprenti(E) Administrateur Infra & Cloud Chez Hubvisor

(/offre-emploi?j=8329276)

Gestionnaire de copropriétés (H/F)

(/offre-emploi?j=8330081)

OpenClassrooms: Apprenti(E) Ingénieur Responsable Pédagogique Chez Em Lyon

(/offre-emploi?j=8329759)

OpenClassrooms: Apprenti(E) Expert En Stratégie Marketing Chez Rankabily

(/offre-emploi?j=8330063)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651487

Notre client, leader dans le transport de marchandises à l'international, recherche un Commercial terrain pour une intégration en CDI. Rattaché à l'agence d'Ile-de-France, vous êtes chargé de développer votre portefeuille clients ainsi que de prospecter de nouvelles cibles afin de promouvoir les services d'envoi de colis à l'international. Vous avez en charge un portefeuille existant que vous devez développer et fidéliser. Vous gérez le cycle de vente de complet. Vous suivez et analysez vos KPIs afin de définir la meilleure stratégie à mettre en place afin d'atteindre vos objectifs. Vous travaillez de manière transverse avec les services support. De formation Bac +3 en commerce, vous justifiez de deux ans minimum à un même type de poste dans le domaine du transport et de la logistique, de la bureautique ou du service. Vous êtes chasseur, dynamique avec un bon sens relationnel. La rémunération est composé d'un fixe et d'une variable ainsi que d'un véhicule de fonction.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8300635)

CDD Mômji Paris - La Garenne-Colombes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 148349Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8336831)

CDD Mômji Val-de-Marne - Creteil 13 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 152997Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8291859)

CDD Mômji Haute-Savoie - Orgères 03 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Babysitter en anglais (offre-emploi?j=8300914)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Rosny-sous-Bois 05 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Esther et ClarisseVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps ...

Alternance chargé en recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314854)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, 1er cabinet de recrutement français spécialisé sur le secteur financier, un(e) Chargé de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Mômji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Stage pré-embauche développeur full stack (f/h) (offre-emploi?j=8315990)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Tu feras partie intégrante de notre équipe IT pour la conception l'intégration le développement la mise en production et la maintenance des divers projets Web en collaboration avec les équipes marketing administrative et commerciale.Tu assureras également la maintenance évolutive des applications et la correction des incidents.Tu participeras à l'élaboration de proof of concept dans le cadre de no ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Stage pre embauche - charge(e) de developpement commercial - (f/h) (offre-emploi?j=8315988)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial(e) rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les ...

Nounou en allemand (offre-emploi?j=8314378)

CDD Mômji Yvelines - Chatou 09 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - RaphaëlVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Allemand ! Le temps consacré à l'Allema ...

Digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8316003)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) digital business developer.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. ...

Alternance business developer - valbonne (f/h) (offre-emploi?j=8315152)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Valbonne 09 / 03 / 2022

Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651483

DESCRIPTION DU POSTE Rattaché(e) au Directeur de l'entreprise, vous aurez des missions variées en Commerce et en Marketing : - Prospection et démarchage à l'Export -Mise en place des tarifs - Elaboration de propositions commerciales sur mesure - Création de supports marketing - Organisation de voyages d'affaires et/ou salons Vous collaborez avec les services financiers, qualité et marketing mais aussi avec la Direction PROFIL RECHERCHÉ: Bac + 3 ou Bac +5, formation type BTS CI, Licence CI puis Master CI, vous possédez une première expérience probante dans une fonction similaire en EXPORT type alternance ou stage longue duré (logistique export + vente export) au sein d'un environnement idéalement agroalimentaire. - A l'aise dans les échanges en face à face, vous savez convaincre et aller au bout des choses - Vous parlez anglais couramment - Vous avez un profil international - Autonomie, Organisation, Rigueur, disponibilité, sens du travail en équipe, sens du service client développé, réactivité, polyvalence, ouverture d'esprit, sont les atouts indispensables à la réussite dans cet environnement multiculturel - Vous maîtrisez les outils bureautiques, la connaissance de SAGE serait un plus. - Vous avez envie d'évoluer dans un environnement riche constitué des divers interlocuteurs (directeur d'hôtel, responsable des achats, chef de cuisine et gérant de restaurant) - La connaissance du secteur de l'hôtellerie et la restauration est un plus. Contact: Hadi Salameh

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Part time job – nanny english (offre-emploi?j=8300885)

CDD Mômji Rhône - FRANCHEVILLE 05 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157164Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Babysitter en anglais (offre-emploi?j=8300914)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Rosny-sous-Bois 05 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Esther et ClarisseVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps ...

Digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8316003)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) digital business developer.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. ...

Commercial btoc (f/h) (offre-emploi?j=8315992)

CDI Formanext Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise

avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Môмji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Alternance commercial terrain - l'isle-adam (f/h) (offre-emploi?j=8315046)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-d'Oise - L'Isle-Adam 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en équipements numériques, un(e) Commercial(e) terrain en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/ ...

Garde d'enfants ludique - activités fournies (offre-emploi?j=8300894)

CDD Môмji Val-d'Oise - Chaumontel 05 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - OscarVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Alternance chargé(e) de recrutement - levallois-perret (f/h) (offre-emploi?j=8315122)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire cabinet de conseil dans l'informatique: un(e) Chargé(e) de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes ...

Job etudiant - nounou créative (offre-emploi?j=8314418)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Esme et SethVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

After school childcare (offre-emploi?j=8300908)

CDD Mômji Paris - PARIS 15 05 / 03 / 2022

Every year, we offer 2,000 jobs for native or bilingual nanny : do you speak English, German, Spanish, Chinese…? Find a flexible and fulfilling job! With Mômji, it's quick and easy to find a job in your native language!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157282Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651054

Up Skills est un cabinet de recrutement dédié aux profils Cadres et Experts, Top Management et Management de Transition. Notre implantation nationale et notre expertise métier sont la garantie de vous proposer les meilleures opportunités professionnelles du marché ! "Rattaché(e) au service commercial, vos missions sont les suivantes : Repérer et identifier de potentiels prospects Prospecter et démarcher physiquement les commerces de proximité (listing fourni) Signature de contrats / recrutement des commerces de proximité Élaborer l'offre commerciale avec l'aide des équipes Participer aux réunions de suivi et reporting Fidéliser vos clients en vous plaçant en tant que conseiller de leur espace de vente" "Vous avez idéalement un Bac+2 et une première expérience réussie Vous êtes pugnace, dynamique et persuasif. Vous avez le goût du challenge et vous êtes un véritable chasseur. Vous avez le sens du service pour créer du lien avec vos interlocuteurs. Vous êtes autonome, rigoureux et enthousiaste avant tout Expérience de commercial terrain"

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Up Skills Paris La Défense 290

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Ingénieur développement logiciel sénior / senior software engineer (f/h) (offre-emploi?j=8316002)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Intégré(e) dans notre équipe R&D, vous serez amené(e) à participer à la conception, au développement, aux tests, au monitoring, à la mise en production et à la maintenance de nos produits (une plateforme de e-learning mais aussi beaucoup d'outils internes et de sites) dans le cadre de process agiles (Scrum) en collaboration avec nos clients que sont les différentes entités du groupe Oktogone. For ...

Part time job – nanny english (offre-emploi?j=8300885)

CDD Mômji Rhône - FRANCHEVILLE 05 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157164Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8336831)

CDD Mômji Val-de-Marne - Creteil 13 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 152997Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Mômji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance assistant ressources humaines bilingue anglais - vaucresson (f/h) (offre-emploi?j=8314842)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Vaucresson 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un constructeur automobile, un(e)assistant(e) Ressources Humaines bilingue en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous ...

Alternance business developer - villeneuve-d'ascq (f/h) (offre-emploi?j=8314861)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Villeneuve-d'Ascq 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste en immobilier d'entreprise, un(e) Business Analyst en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes la ou l ...

Alternance chargé de recrutement - toulouse (f/h) (offre-emploi?j=8315165)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Haute-Garonne - Toulouse 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement dans le secteur IT, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3, Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la ...

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316010)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l'alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Stage - commercial(e) / digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8315986)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Nous recrutons un(e) Business developer B2C ambitieux(se) pour renforcer notre équipe commerciale et développer notre portefeuille de clients. Il s'agit d'une mission de stage (minimum 3 mois et en dernière année de cycle d'études Bachelor ou Mastere) de Pré-Embauche.Dans ce cadre, vous apprendrez à échanger avec des interlocuteurs de hauts niveaux sur leurs projets et leurs besoins en termes d'év ...

Alternance chargé en recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314854)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, 1er cabinet de recrutement français spécialisé sur le secteur financier, un(e) Chargé de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

After school childcare (offre-emploi?j=8300908)

CDD Môm ji Paris - PARIS 15 05 / 03 / 2022
Every year, we offer 2,000 jobs for native or bilingual nanny : do you speak English, German, Spanish, Chinese…? Find a flexible and fulfilling job! With Môm ji, it's quick and easy to find a job in your native language!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157282Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir

directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0651009

Votre mission Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement et évaluation de cadres et dirigeants, recherche pour l'un de ses clients acteur majeur et reconnu du Retail:Un(e) Responsable Commercialisation F/H Mission Rattaché au Directeur de la Commercialisation, vous prenez en charge: - L'analyse des actifs commerciaux afin d'en effectuer un diagnostic précis; - L'élaboration d'un plan d'action ainsi que les conditions locatives et juridiques du bail; - D'établir un reporting et vous assurez du bon respect des procédures internes; - D'établir le lien en interne (gestion locative, juridique, Direction Travaux...) et les clients (Assets, Enseignes.) sur l'ensemble des sujets confiés. Cette liste de tâche n'est ni limitative, ni hiérarchisée. Profil recherché : Issu d'une formation Bac +5 de type Ecole spécialisé en Immobilier (ex: ICH ou ESPI) ou Ecole de Commerce, vous justifiez d'une première expérience d'au moins quatre ans en commercialisation d'espaces en centre commerciaux et Retail Parks. Une expérience en commercialisation au sein d'une société de conseil et de brokerage spécialisé en Retail ou d'Agent, Commercialisateur ou Développeur en Grande Distribution est envisageable. L'anglais courant est indispensable. Le poste est basé à Paris (75) et requiert de fréquents déplacements sur sites. Votre profil Chez Badenoch + Clark, l'épanouissement professionnel n'est pas une option. Quel que soit votre projet, nos experts révélateurs de vos talents, sauront donner vie à vos ambitions et accompagner votre carrière. A propos de nous Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à coeur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022

Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Alternance assistant communication/relations presse/publicité - vaucresson (f/h) (offre-emploi?j=8314846)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Vaucresson 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un constructeur automobile, un(e)assistant(e) publicité/ relations presse en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous ê ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance no ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8291859)

CDD Mômji Haute-Savoie - Orgères 03 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Commercial btoc digital learning (f/h) (offre-emploi?j=8315993)

CDI Formanext Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291851)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8291844)

CDD Mômji Haute-Savoie - Orgères 03 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Job etudiant - nounou créative (offre-emploi?j=8314418)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Esme et SethVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance chef de projet marketing digital & communication - marseille (f/h) (offre-emploi?j=8314848)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bouches-du-Rhône - Marseille 09 / 03 / 2022
L'Institut Supérieur des Compétences de Demain (ISCOD), l'école en ligne 100% gratuite, recherche activement pour l'une de ses 1 500 entreprises partenaires, leader mondial dans son activité, une Alternance Chef de Projet Marketing digital et Communication dans le cadre d'un contrat d'Apprentissage pour préparer l'une de nos 30 formations diplômantes reconnues par l'État de niveau 5 à niveau 7 (Ba ...

Alternance commercial terrain - l'isle-adam (f/h) (offre-emploi?j=8315046)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-d'Oise - L'Isle-Adam 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en équipements numériques, un(e) Commercial(e) terrain en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/ ...

Alternance community and social media manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314829)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans la gestion et la location de maison partagées ! Un(e) Community and social media Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvell ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314397)

CDD Môмji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Môмji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0650985

Votre mission Badenoch + Clark, recherche le prochain Ingénieur Commercial Prescription Ile de France d'un de ses client. Notre client est une entreprise qui développe des solutions dédiées à la protection des entreprises, services publics et commerces pour faire face aux risques des plus courants jusqu'aux plus extrêmes. Son offre associe des équipements certifiés de protection active et passive à des plateformes digitales destinées à optimiser l'exploitation. Elle propose des solutions et services de sécurité : automates de traitement des billets, coffres-forts, chambres fortes, sas, porte et cloison de sécurité, contrôle d'accès et sécurité électronique pour les sites à haut risque, les banques, les aéroports, les bâtiments publics et commerciaux. Dans un contexte de LBO, un nouveau Président ainsi qu'un nouveau Directeur Commercial sont arrivés en 2020. Pour continuer cette transformation de l'organisation commerciale, nous les accompagnons dans le recrutement d'un Directeur Régional des Ventes Ile de France. Rattaché au Directeur du Développement Commercial, l'Ingénieur Commercial Prescription Ile de France, aura les objectifs suivants : Promouvoir nos produits auprès des architectes, bureaux d'étude, électriciens et entreprises générales du secteur Identifier les décideurs et prescrire les solutions techniques pertinentes, se positionner comme expert, Est responsable de la prise de commande et de la marge entrante dans le respect de ses objectifs Pilote l'activité commerciale de son secteur d'activité en maintenant et développant le portefeuille client Identifie et traite le besoin des demandes client Votre profil Vous justifiiez d'une dizaine d'années d'expérience minimum, connaissez très bien l'univers du 2nd œuvre du bâtiment et notamment les produits techniques et technologiques. Vous avez un excellent réseau auprès duquel vous pouvez tisser votre stratégie de prescription (bureaux d'études, architectes, installateurs, électriciens ...). A propos de nous Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d’enfants créative (offre-emploi?j=8314384)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Alternance assistant(e) commercial(e) - champigny-sur-marne (f/h) (offre-emploi?j=8314836)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Champigny-sur-Marne 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les services de tous marquages sur support en textiles, vêtements et objets publicitaires, un(e) Assistant(e) Commercial(e) en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Ba ...

Alternance chargé de recrutement - vitry-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314858)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire ; agence française connue et reconnue de garde d'enfants, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

Alternance chargé en recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314854)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, 1er cabinet de recrutement français spécialisé sur le secteur financier, un(e) Chargé de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Garde d’enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314404)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Garde d'enfant en espagnol (offre-emploi?j=8300893)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Romainville 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, vous aimez l’anglais, et vous recherchez un job de Nounou flexible et épanouissant à temps partiel ? Devenez nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 1 enfant - FantinVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur prépare ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316012)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l’esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Business developer btob (f/h) (offre-emploi?j=8316013)

CDI Oktogone Group Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l’esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance chargé(e) de sourcing - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314866)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de solutions logicielles et de services informatiques, un(e) chargé(e) de sourcing en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8300635)

CDD Mômji Paris - La Garenne-Colombes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 148349Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316011)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l'alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8336831)

CDD Mômji Val-de-Marne - Creteil 13 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 152997Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0650658

À PROPOS : Prêt.e à rejoindre Sig Energy Technology (l'acteur incontournable sur le marché européen de la distribution de cellules lithium-ion pour l'automobile et le stockage stationnaire ? SIG Energy Technology s'investit dans le développement de batteries pour accompagner l'intégration des énergies renouvelables et des nouveaux moyens de transports électriques qui réduisent l'impact humain sur l'environnement. Dans le cadre de notre croissance, nous recrutons un Ingénieur Commercial avec un fort vernis technique ! LES MISSIONS : Nous vous attendons pour développer votre propre portefeuille de clients BtoB. À vous de dénicher les plus belles opportunités de business et de les transformer en contrats, pour ensuite suivre les projets et fidéliser vos comptes. Vos missions, en résumé : - Conquête de nouveaux clients et identification de leurs besoins, - Construction du projet, accompagnement et conseil, - Pilotage du cycle de vente de A à Z, - Suivi du projet, - Participation à des salons en Europe pour représenter notre entreprise. LE PROFIL RECHERCHÉ : Aisance à l'oral, qualités relationnelles, esprit de synthèse, force de persuasion, éloquence et esprit d'équipe : voici les maîtres-mots pour notre futur.e collaborateur.rice. Afin d'assurer dans vos missions, la mobilité et l'autonomie sont également de mise ! Pré-requis : > vous êtes diplomé.e d'un Bac+3 ou plus > vous avez d'excellentes aptitudes avec les outils bureautiques et en communication > vous maîtrisez l'anglais et en troisième langue l'allemand ou l'espagnol ou autre Côté technique : > vous avez une réelle appétence pour les produits techniques et idéalement : - des connaissances en électricité et systèmes énergétiques et électronique - des connaissances concernant les batteries Li-Ion, BMS et le stockage d'énergie - une orientation technique vers l'optimisation des consommations énergétiques/ électriques - Une première expérience dans commerce B2B est indispensable LES AVANTAGES : > Un nouveau challenge commercial, humain et technique vous attend ! > Profitez de l'agilité et la souplesse d'une entreprise en plein essor! Cette offre est présenté par Uptoo, 1er cabinet de recrutement pour les commerciaux. Référence: UPTN23591

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours marketing et communication (offre-emploi?j=8316017)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours marketing et communication (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cô ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314892)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société proposant des solutions financière innovantes, un(e) Chargé(e) de Développement Commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle g ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication - tourcoing (f/h) (offre-emploi?j=8314856)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Tourcoing 09 / 03 / 2022
L'Institut Supérieur des Compétences de Demain (ISCOD), l'école en ligne 100% gratuite, recherche activement pour l'une de ses 1 500 entreprises partenaires, leader mondial dans son activité, un(e) Alternance Chargé(e) de Marketing et Communication dans le cadre d'un contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos 30 formations diplômantes reconnues par l'État de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bac ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8336832)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 13 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - rami et HediVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Gestionnaire administratif relations entreprises (f/h) (offre-emploi?j=8316001)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du développement de notre école Iscod, nous recrutons un(e) Gestionnaire Administratif Relations entreprises. Vos missions au quotidien: • Valider les devis/convention/calendriers auprès de l'équipe des chargés de Relation Entreprises• Gérer les appels entrants de l'ISCOD• Compléter les CERFA avec les entreprises et faire le suivi du dossier jusqu'à la finalisation• S'assurer de la b ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance no ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Responsable des programmes pédagogiques (f/h) - formation en ligne / à distance (offre-emploi?j=8315999)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Vous intégrez en tant que Responsable des Nouveaux Programmes Pédagogiques (F/H) notre pôle de formation et travaillerez en étroite collaboration avec les différents services et la direction générale.A ce titre, vous aurez notamment en charge les aspects suivants :- Recruter et accompagner les tuteurs / intervenants en adéquation avec nos besoins - Mettre en œuvre une démarche qualité qui répond a ...

Alternance chargé(e) de recrutement - avignon (f/h) (offre-emploi?j=8301127)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Vaucluse - Avignon 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, expert du retail dans l'univers du luxe, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êt ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Môмji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Garde d'enfant créative à domicile (offre-emploi?j=8314470)

CDD Môмji Seine-Saint-Denis - Montreuil 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Môмji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Camille et AdèleVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux. ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Alternance account manger logistique b2b - caen (f/h) (offre-emploi?j=8314840)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Calvados - Caen 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe dédié aux solutions Marketing et spécialisé dans le Digital et les Médias, un(e) Account Manger Logistique B2B, en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'altern ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314397)

CDD Môмji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Môмji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Responsable Réseau Magasins (h/f) H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0650583

Votre mission Nous recrutons pour un acteur leader dans le monde de la literie, un responsable Réseau H/F. Il aura pour mission le développement et la professionnalisation d'un réseau de magasins indépendants en France et en Europe. Il aura les missions suivantes: Réaliser des visites terrains des points de ventes portant nos marques conformément aux orientations du Groupe Assurer la prospection en France et à l'Internationale de nouveaux concessionnaires Animer des réunions et transmet les bonnes pratiques commerciales et merchandising et orientations de la Direction Garantir la politique commerciale, marketing, RH sur son secteur autorise le cas échéant des aménagements compatibles Proposer des actions commerciales et suit leur évolution Accompagner les ouvertures et travaux de rénovation des points de vente Concevoir et suivre ses plans d'action de développement ou de redressement du chiffre d'affaire Votre profil Nous recherchons un profil ayant idéalement un diplôme BAc + 5 Ecole de Commerce ou équivalent. Il/Elle aura une expérience en tant que Directeur Régional (H/F) ou Directeur de Zone (H/F) ou Chef des Ventes (H/F) dans le développement et l'animation de magasins indépendants dans le secteur du Retail (Textile, literie...). Il maîtrise parfaitement les KPI et et les fondamentaux de la gestion des points de Ventes. Le candidat H/F devra avoir des qualités de développeur , fédérateur de réseau et une bonne capacité d'écoute. L'anglais courant est nécessaire pour le poste. A propos de nous Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Assistant d'accueil / standardiste (f/h) (offre-emploi?j=8316020)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Chaque matin, on se lève pour changer le monde de la formation et faire évoluer les mentalités grâce au digital.Nous sommes convaincus que le potentiel d'une personne est bien plus puissant et vecteur de succès qu'un simple CV. Ce qui nous intéresse, c'est qui tu es et ce que tu pourras faire chez nous.Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons un profil de d'assistante d'accueil / st ...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Môмji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022
Share your language to children and find a flexible Job! Join the Môмji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8314455)

CDD Môмji Rhône - CHASSIEU 09 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157117Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316012)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance chargé de recrutement - toulouse (f/h) (offre-emploi?j=8315165)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Haute-Garonne - Toulouse 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement dans le secteur IT, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3, Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la ...

Alternance community manager & marketing - boulogne-billancourt (f/h) (offre-emploi?j=8314830)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Boulogne-Billancourt 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en logistique transport « corporate et événementiel » , un(e) Community Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération a ...

Alternance chargé(e) de ressources humaines - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8305978)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 07 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des principaux distributeurs de fournitures industrielles français, un(e)Chargé(e) de Ressources Humaines en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouv ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314429)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Saint-Julien-de-Concelles 09 / 03 / 2022
Plus qu'un job Garde d enfants : transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Chloé et Mael,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! C ...

Student success manager (f/h) (offre-emploi?j=8315997)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Student Success Manager (F/H). Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les intervenants et ...

Part time job – childcare - english (offre-emploi?j=8314468)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Nantes 09 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 157400Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of ...

Garde d’enfants créative (offre-emploi?j=8314384)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle générat ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650475

Au sein de la BL Téléassistance & Retail, le service Télévente Retail & Relation Clients recherche un.e Commercial.e Sédentaire avec comme missions principales :Gérer la relation commerciale avec la clientèle de particuliers, de professionnels tout au long de son parcours.Identifier les besoins du client, informer, conseiller et proposer des contrats adaptés à leurs besoins, assurer les interactions avec les différents services.Traiter aussi bien les appels entrants sur des réponses aux demandes de renseignements (garanties et conditions d'applications prévues par chaque contrat) des clients et prospects que les appels sortants (relance devis, campagne d'appels marketing, appels suite enquête qualité).Participer au développement du chiffre d'affaires du service par l'atteinte de ses objectifs qualitatifs et quantitatif dans un souci permanent de satisfaction client.Doté.e d'un excellent relationnel et d'un goût prononcé pour la vente, d'une bonne qualité rédactionnelle, vous savez écouter vos clients pour leur apporter une dimension conseil.Votre capacité à convaincre, votre détermination et votre sens de l'organisation vous permettront de mener à bien vos missions.Vous avez le sens de la relation client par téléphone.INFOS PRATIQUES SUR L'OFFRECDI temps pleinDémarrage : dès que possibleHoraires/jours de travail : Planning variable entre 9h et 18h du lundi au vendrediRémunération : entre 25k et 30K fixe + 5k de variableTélétravail possible à partir de 3 mois d'ancienneténLocalisation : Saint-Denis (ligne 13, RER B)Fondé en 1963, Europ Assistance, l'inventeur du concept d'assistance, accompagne ses clients dans plus de 200 pays et territoires grâce à un réseau de 750.000 partenaires agréés et 40 centres d'assistance.Notre mission est d'apporter aux personnes et aux entreprises des solutions adaptées à toute situation d'urgence ou de la vie quotidienne - n'importe où, n'importe quand.Europ Assistance fournit des services d'assistance automobile et habitation, d'assistance et d'assurance voyage, ainsi que des services d'assistance à la personne comme l'accompagnement des seniors, l'assistance à domicile, la télémédecine et la conciergerie.Notre ambition est d'être l'entreprise d'assistance la plus fiable au monde. La confiance est au cœur de la relation que nous construisons avec nos clients : être fiable et disponible à tout moment et en toutes circonstances.Nous vivons nos valeurs «You Live, We Care» (Vous vivez, nous veillons), en veillant tous les jours sur nos clients.Vous souhaitez apporter votre talent au sein d'une entreprise qui donne du sens à votre métier, venez nous rejoindre à Saint Denis.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Jobmania

Commercial Sédentaire H/F - Paris

Offre d'emploi n° 8325469

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **Jobmania (offres-entreprise?e=Jobmania)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Au sein de la BL Téléassistance & Retail, le service Télévente Retail & Relation Clients recherche un.e Commercial.e Sédentaire avec comme missions principales :Gérer la relation commerciale avec la clientèle de particuliers, de professionnels tout au long de son parcours.Identifier les besoins du client, informer, conseiller et proposer des contrats adaptés à leurs besoins, assurer les interactions avec les différents services.Traiter aussi bien les appels entrants sur des réponses aux demandes de renseignements (garanties et conditions d'applications prévues par chaque contrat) des clients et prospects que les appels sortants (relance devis, campagne d'appels marketing, appels suite enquête qualité).Participer au développement du chiffre d'affaires du service par l'atteinte de ses objectifs qualitatifs et quantitatif dans un souci permanent de satisfaction client.Doté.e d'un excellent relationnel et d'un goût prononcé pour la vente, d'une bonne qualité rédactionnelle, vous savez écouter vos clients pour leur apporter une dimension conseil.Votre capacité à convaincre, votre détermination et votre sens de l'organisation vous permettront de mener à bien vos missions.Vous avez le sens de la relation client par téléphone.INFOS PRATIQUES SUR L'OFFRECDI temps pleinDémarrage : dès que possibleHoraires/jours de travail : Planning variable entre 9h et 18h du lundi au vendrediRémunération : entre 25k et 30K fixe + 5k de variableTélétravail possible à partir de 3 mois d'ancienneténéLocalisation : Saint-Denis (ligne 13, RER B)Fondée en 1963, Europ Assistance, l'inventeur du concept d'assistance, accompagne ses clients dans plus de 200 pays et territoires grâce à un réseau de 750.000 partenaires agréés et 40 centres d'assistance.Notre mission est d'apporter aux personnes et aux entreprises des solutions adaptées à toute situation d'urgence ou de la vie quotidienne – n'importe où, n'importe quand.Europ Assistance fournit des services d'assistance automobile et habitation, d'assistance et d'assurance voyage, ainsi que des services d'assistance à la personne comme l'accompagnement des seniors, l'assistance à domicile, la télémédecine et la conciergerie.Notre ambition est d'être l'entreprise d'assistance la plus fiable au monde. La confiance est au cœur de la relation que nous construisons avec nos clients : être fiable et disponible à tout moment et en toutes circonstances.Nous vivons nos valeurs «You Live, We Care» (Vous vivez, nous veillons), en veillant tous les jours sur nos clients.Vous souhaitez apporter votre talent au sein d'une entreprise qui donne du sens à votre métier, venez nous rejoindre à Saint Denis.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=40192&JID=8325469&AURL=AHR0CHM6LY9MCI50YWXLBNQUY29TL3JLZGLYZWN0P2LKPWFIMDUYNMVJNJZJMCZZB3VYY2U9AW56ZWP

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650324

A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, accélère votre carrière et vous guide vers l'emploi qui vous ressemble. Réalisez votre projet professionnel en rencontrant l'un de nos 270 consultants spécialistes de vos métiers et implantés dans 45 villes en France.
Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client, un Ingénieur commercial H/F en CDI.La société CEMIS représente 220 collaborateurs dont 23 commerciaux, répartis sur 15 agences en France, avec un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros.CEMIS offre une gamme de produits et un service multi marques de systèmes de sécurité incendie et d'extinction automatique pour apporter protection et sécurité à l'ensemble de ses clients.Vous reportez au Directeur de l'agence de Bergues (59).VOS CHALLENGES
 * Vous proposez une offre globale de solutions de sécurité incendie auprès de Professionnels (immeubles de bureaux, sites industriels, centres commerciaux, hôpitaux, data center, ...) par le biais de la prospection sur votre secteur. Vous exploitez votre réseau d'affaires (tissu économique, décideurs, acteurs locaux).
 * Vous établissez votre plan de prospection et de prise de rendez-vous et vous proposez à vos prospects des solutions adaptées en collaboration avec le Bureau d'études.
 * Vous animez votre réseau de prescripteurs (assureurs, bureau d'étude, architectes...).
 * Vous effectuez des études de faisabilités techniques et économiques validées par l'équipe des opérations.
 * Vous êtes force de proposition de solutions en adéquation avec les besoins et budgets clients afin de conclure vos ventes de contrats de maintenance et d'installations.
 * Vous assurez en interne un reporting hebdomadaire et le suivi administratif de vos dossiers et l'interface avec les services techniques.
 * Vous êtes responsable de vos affaires jusqu'à encaissement.

Conditions du poste : * CDI
 * Rémunération : fixe + variable avec forte incitation aux résultats + véhicule
 * Avantages : PC portable, téléphone, indemnité repas, mutuelle, comité d'entreprise.
 * Statut cadre.

Votre profil
Le profil que nous recherchons
De formation commerciale ou technico-commerciale, vous justifiez d'une expérience commerciale d'au moins 4 ans dans la sécurité incendie ou la vente de solutions techniques, idéalement en lien avec le bâtiment.
Vous avez un véritable esprit d'équipe, une capacité à vous investir et à fédérer aux objectifs et valeurs de l'entreprise. Afin de garantir les conditions optimales de votre intégration et votre succès, vous suivrez un processus d'accueil impliquant notamment les formations aux produits, méthodes et outils.
Pour faire la différence www.springfrance.com !
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.
-

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

SPRING

(/)

♡ **Sauvegarder cette offre**

« Retour aux résultats (/resultats-offres-emploi/?k=Ing%c3%a9nieur+Commercial+(h%2ff)&l=Bergues)

Ingénieur Commercial (h/f)

Date de publication
13/03/2022

Localisation
Bergues, Hauts-De-Seine

Domaine d'activité
Commerce - Vente - Grande distribution

Type de contrat
CDI

Référence
15511994

Début de contrat
13/03/2022

Rémunération
33000 € - 43000 €

Votre mission

A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client, un **Ingénieur commercial H/F** en **CDI**.

La société CEMIS représente 220 collaborateurs dont 23 commerciaux, répartis sur 15 agences en France, avec un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros.
CEMIS offre une gamme de produits et un service multi marques de systèmes de sécurité incendie et d'extinction automatique pour apporter protection et sécurité à l'ensemble de ses clients.

Vous reportez au Directeur de l'agence de **Bergues (59)**.

VOS CHALLENGES

Vous proposez une offre globale de solutions de sécurité incendie auprès de Professionnels (immeubles de bureaux, sites industriels, centres commerciaux, hôpitaux, data center, ...) par le biais de la prospection sur votre secteur. Vous exploitez votre réseau d'affaires (tissu économique, décideurs, acteurs locaux).
Vous établissez votre plan de prospection et de prise de rendez-vous et vous proposez à vos prospects des solutions adaptées en collaboration avec le Bureau d'études.
Vous animez votre réseau de prescripteurs (assureurs, bureau d'étude, architectes...).
Vous effectuez des études de faisabilités techniques et économiques validées par l'équipe des opérations.
Vous êtes force de proposition de solutions en adéquation avec les besoins et budgets clients afin de conclure vos ventes de contrats de maintenance et d'installations.
Vous assurez en interne un reporting hebdomadaire et le suivi administratif de vos dossiers et l'interface avec les services techniques.
Vous êtes responsable de vos affaires jusqu'à encaissement.

Conditions du poste :
CDI
Rémunération : fixe + variable avec forte incitation aux résultats + véhicule
Avantages : PC portable, téléphone, indemnité repas, mutuelle, comité d'entreprise.
Statut cadre.

Votre profil

(/)

De formation commerciale ou technico-commerciale, vous justifiez d'une expérience commerciale d'au moins 4 ans dans la sécurité incendie ou la vente de solutions techniques, idéalement en lien avec le bâtiment.

Vous avez un véritable esprit d'équipe, une capacité à vous investir et à fédérer aux objectifs et valeurs de l'entreprise.
Afin de garantir les conditions optimales de votre intégration et votre succès, vous suivrez un processus d'accueil impliquant notamment les formations aux produits, méthodes et outils.

Pour faire la différence www.springfrance.com (https://eur02.safelinks.protection.outlook.com/?url=http%3A%2F%2Fwww.springfrance.com%2F&data=04%7C01%7Csolenn.pral%40springfrance.com%7Cd9dcdfec9327445c681108d9bb15e8f9%7Cf30ac191b

A propos de nous

Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Je postule (https://adeccofrancejobs.secure.force.com/jobboard/VFP109_JobRegister?JobId=a361v000002WIl

Information sur le bureau
Spring Recrutement Volumique Lyon (/nos-bureaux/bureau-villeurbanne-spfr_ak5/)
Adresse du bureau :
2 Rue Henri Legay,
69100
Villeurbanne

Offres similaires

Commercial sédentaire H/F (https://www.springfrance.com/offre-emploi/commercial-sedentaire-hf-dunkerque/?ID=08cf5702-12e1-4c5f-99ef-2ac794e97889)

Dunkerque, Nord (/resultats-offres-emploi/d-nord/ct-dunkerque)

CDI (/resultats-offres-emploi/c-cdi)

Descriptif de l'offre (https://www.springfrance.com/offre-emploi/commercial-sedentaire-hf-dunkerque/?ID=08cf5702-12e1-4c5f-99ef-2ac794e97889)

Assistant Administration des Ventes (h/f) (https://www.springfrance.com/offre-emploi/assistant-administration-des-ventes-hf-dunkerque/?ID=3a9528e5-8da5-4db3-a1d5-f5ecfb56cfce)

Dunkerque, Nord (/resultats-offres-emploi/d-nord/ct-dunkerque)

CDI (/resultats-offres-emploi/c-cdi)

Descriptif de l'offre (https://www.springfrance.com/offre-emploi/assistant-administration-des-ventes-hf-dunkerque/?ID=3a9528e5-8da5-4db3-a1d5-f5ecfb56cfce)

Ingénieur Contrôle & Instrumentation (h/f) (https://www.springfrance.com/offre-emploi/ingenieur-controle-instrumentation-hf-calais/?ID=7cfd1fe5-2774-4e72-b17a-d6d623be4fc5)

Calais, Pas-De-Calais (/resultats-offres-emploi/d-pas-de-calais/ct-calais)

CDI (/resultats-offres-emploi/c-cdi)

(/)

(https://www.springfrance.com/)

(https://www.facebook.com/SpringFrance/)(https://twitter.com/Spring_FR)(https://www.linkedin

NOS SECTEURS

OFFRES D'EMPLOI

ENTREPRISES

SPRING

JURIDIQUE

@ 2020 Spring est une marque The Adecco Group

Chargé d'Assistance Saisonnier - H/F - CDD - Nantes

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649997

Au sein d'une super équipe de 150 chargés d'assistance :Tu es le premier contact, au téléphone, de nos assurés qui ont besoin d'assistance en France ou à l'étranger (dans 197 pays)Tu les rassures et les renseignes sur les garanties de leur contratTu participes à l'organisation de leur prise en charge médicale, de leur rapatriementChaque jour des missions variées et le sentiment de se sentir vraiment utile !Ce que nous recherchons chez nos futurs chargés d'assistance :Bonne expression oraleLe goût de l'engagement et du challengeIdéalement une expérience dans la relation clientDu dynamisme et de la réactivitéÊtre à l'aise sur les outils bureautiques et informatiques.Aimer le travail en équipeINFOS PRATIQUES SUR L'OFFREDuré du contrat : Minimum 3 mois, dont Juillet et AoutRémunération : 1571euros /mois sur 14 mois soit avec le lissage 1833 euros/ mois sur 12 mois + majorations de salaire pour le travail les week-ends, jours, fériés et soirées (à partir de 22h) + une prime d'assiduité allant jusqu'à 150 euros par moisJours travaillés et horaires : 4 jours par semaine, entre le lundi et le dimanche. Plages horaires réparties entre 7h et 23h38, 34h30 par semaine. Le planning est connu au moins un mois à l'avance.Localisation : Nantes (44) au pied du tram. Un cadre de travail agréable : un plateau d'assistance moderne et lumineux.Formation : 15 jours en immersion pour apprendre le métierAvantages : Prise en charge à 100% du titre de transport, cantine d'entreprise, mutuelle à haut niveau de garanties.Possibilité d'embauche en CDI Temps Partiel à l'issue du CDDJobmania en quelques mots !Jobmania est l'agence de recrutement spécialiste des étudiants en France!On recrute pour les entreprises les -meilleurs- étudiants en job, stage, alternance et premier emploi.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Jobmania

Chargé d'Assistance Saisonnier - H/F - CDD - Nantes

Offre d'emploi n° 8325323

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **Jobmania (offres-entreprise?e=Jobmania)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Au sein d'une super équipe de 150 chargés d'assistance :Tu es le premier contact, au téléphone, de nos assurés qui ont besoin d'assistance en France ou à l'étranger (dans 197 pays)Tu les rassures et les renseignes sur les garanties de leur contratTu participes à l'organisation de leur prise en charge médicale, de leur rapatriementChaque jour des missions variées et le sentiment de se sentir vraiment utile !Ce que nous recherchons chez nos futurs chargés d'assistance :Bonne expression oraleLe goût de l'engagement et du challengeIdéalement une expérience dans la relation clientDu dynamisme et de la réactivitéÊtre à l'aise sur les outils bureautiques et informatiques.Aimer le travail en équipeINFOS PRATIQUES SUR L'OFFREDurée du contrat : Minimum 3 mois, dont Juillet et AoutRémunération : 1571euros /mois sur 14 mois soit avec le lissage 1833 euros/ mois sur 12 mois + majorations de salaire pour le travail les week-ends, jours, fériés et soirées (à partir de 22h) + une prime d'assiduité allant jusqu'à 150 euros par moisJours travaillés et horaires : 4 jours par semaine, entre le lundi et le dimanche. Plages horaires réparties entre 7h et 23h38, 34h30 par semaine. Le planning est connu au moins un mois à l'avance.Localisation : Nantes (44) au pied du tram. Un cadre de travail agréable : un plateau d'assistance moderne et lumineux.Formation : 15 jours en immersion pour apprendre le métierAvantages : Prise en charge à 100% du titre de transport, cantine d'entreprise, mutuelle à haut niveau de garanties.Possibilité d'embauche en CDI Temps Partiel à l'issue du CDDJobmania en quelques mots !Jobmania est l'agence de recrutement spécialiste des étudiants en France!On recrute pour les entreprises les –meilleurs– étudiants en job étudiant, stage, alternance et premier emploi.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=40192&JID=8325323&AURL=AHR0CHM6LY9MCI50YWXLBNQUY29TL3JLZGLYZWN0P2LKPWFHN2NMZWQYMMM5OSZZB3VYY2U9AW56

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable Magasin - IKKS (Beaugrenelle) H/F (H/F)

75 - PARIS 15 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0649899

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, marque emblématique spécialisée dans le prêt-à-porter pour femmes, recherche un Responsable Boutique pour son point de vente situé à Paris (Beaugrenelle).
En tant que Responsable Boutique, vos missions seront les suivantes :
- A propos du commerce : Vous apportez un bon niveau de service à vos clients, tout en étant tourné vers l'accueil, l'accompagnement, le conseil et la fidélisation et autres tâches polyvalentes en magasin ;
- Sur la partie relative à la formation : Vous vous démarquez comme un excellent vendeur et une référence au sein du point de vente, vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe (petite équipe de 2 à 3 personnes) ;
- Concernant la partie relative au management : Vous êtes un manager de proximité, capable de recruter, d'animer et de stimuler votre équipe ainsi que leur épanouissement professionnel et ceci dans un souci constant relatif à la satisfaction client ;
- Pour la partie relative à la gestion : Référent au sein de la marque, vous fédérez vos équipes autour d'un projet commercial et pilotez les indicateurs de performance (IV, PM, CA) de votre magasin afin d'optimiser sa rentabilité.

Vous serez très autonome dans vos différentes missions, mais tout-de-même accompagné par une formation ainsi qu'un Animateur de réseau auprès de qui vous référez, pour vous soutenir dans votre activité au quotidien.
Vous disposez de fortes compétences liées à la vente et également d'une expérience managériale significative en boutique (au moins 2 ans) au sein d'une enseigne dynamique, idéalement dans un secteur similaire (chaussure, mode, bazar, distribution spécialisée, etc.).
Leadership, écoute, autonomie, bon relationnel et prise d'initiatives seront des qualités essentielles pour mener à bien ce poste.
Conditions et Avantages
Rémunération fixe entre 2 300€ et 2 500€ selon le prix, avec une partie variable (90 - 250€ par mois) et des avantages (ticket restaurant, transport, mutuelle, accès privilégié aux nouvelles collections, etc.).

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : Annuel de 28000,00 Euros ï¿½ 32000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Responsable Magasin - IKKS (Beaugrenelle) H/F

Paris-15e-Arrondissement

CDI

EUR28.000 - EUR32.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Assistant Achat H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649718

Assistant Achat H/F
En tant qu'Assistant Achat, vous intégrez une équipe d'Acheteurs et vous êtes son binôme.
Vous avez notamment pour missions :
- Gestion courante des dossiers achats, des contrats fournisseurs et émission des factures,
- Saisie d'accords commerciaux, des chiffres d'affaires,
- Mise en place des plannings promotionnels,
- Mise à jour des bases de données commerciales,
- Secrétariat classique : Contacts téléphoniques, prises de rendez-vous, rédaction des courriers.

Profil :
Vous êtes à l'aise avec les tâches administratives, vous n'hésitez pas à prendre votre téléphone.
Vous êtes curieux, polyvalent et réactif.
Vous disposez de qualités organisationnelles (rigueur, adaptation, autonomie).
La maîtrise des outils de bureautique (notamment Excel) est idéale.
Conditions et Avantages
N/C
Poste en INTERIM

Type de contrat
Mission intérimaire - 18 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel Achats et Supply Chain est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de la logistique, du transport et des achats, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents au travers de notre réseau national et d'une équipe de Consultants spécialisés.
Nous recrutons un Assistant Achat pour le compte de notre client, un acteur dynamique dans...

france-emploi.com

Assistant Achat H/F

Date de publication	11 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	921681
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	Intérim 18 mois
Salaire	Annuel, de 28 000 € à 32 000 €
Niveau d'études	bac+3

L'entreprise

Page Personnel Achats et Supply Chain est leader dans le recrutement et l'intérim spécialisés d'employés, d'Agents de Maîtrise et de cadres de premier niveau. Experts sur les métiers de la logistique, du transport et des achats, nous accompagnons nos clients dans le recrutement de leurs futurs talents au travers de notre réseau national et d'une équipe de Consultants spécialisés.

Nous recrutons un Assistant Achat pour le compte de notre client, un acteur dynamique dans la grande distribution et les biens de consommation courante, poste basé à Paris.

Le poste

En tant qu'Assistant Achat, vous intégrez une équipe d'Acheteurs et vous êtes son binôme.

Vous avez notamment pour missions :

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 2 fois

Recherches emploi associées

assistant commercial

• Gestion courante des dossiers achats, des contrats fournisseurs et émission des factures,
• Saisie d'accords commerciaux, des chiffres d'affaires,
• Mise en place des plannings promotionnels,
• Mise à jour des bases de données commerciales,
• Secrétariat classique : Contacts téléphoniques, prises de rendez-vous, rédaction des courriers.

Le profil

Vous êtes à l'aise avec les tâches administratives, vous n'hésitez pas à prendre votre téléphone.

Vous êtes curieux, polyvalent et réactif.

Vous disposez de qualités organisationnelles (rigueur, adaptation, autonomie).

La maîtrise des outils de bureautique (notamment Excel) est idéale.

Conditions et Avantages

N/C

Salaire

Annuel, de 28 000 € à 32 000 €

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649511

À PROPOS :Spécialisé dans le domaine de la construction, notre groupe accompagne et conseille différentes typologies de clientèles dans la mise en conformité des bâtiments.En pleine croissance, nous nous développons géographiquement avec l'ouverture de nouvelles agences en régions.C'est dans ce contexte que nous recherchons notre responsable commercial tertiaire, dédié à la cible foncière et capable d'accompagner notre groupe dans son expansion grâce à son tempérament commercial, sa posture conseil et son réseau.Notre entreprise accorde une attention particulière à la qualité de vie de ses équipes. En intégrant notre société, vous bénéficierez d'un environnement confortable et d'une réelle proximité avec vos collaborateurs et managers.LES MISSIONS Votre territoire : l'Île-de-France. Des déplacements ponctuels pourront être à prévoir au niveau national.Dès votre arrivée, vous profiterez d'un parcours d'intégration où vous pourrez rencontrer l'ensemble des référents afin d'appréhender les différentes prestations commercialisées par le groupe. Vous participerez également aux points commerciaux pour mieux comprendre les enjeux de votre poste.Sous la responsabilité du directeur commercial adjoint, vous serez ensuite chargé(e) de développer votre portefeuille client sur votre périmètre en fidélisant et en prospectant sur votre réseau foncière. Au gré de vos missions, vous devrez notamment :Animer des comptes existantsProspecter de nouveaux clients sur votre périmètrePromouvoir l'offre globale du groupeRéaliser des offres et négocier les contratsS'appuyer sur votre binôme technique pour les rendez-vous et la construction d'offresAssurer les reportingsLE PROFIL RECHERCHÉ Doté(e) d'une grande capacité d'adaptation face à différents interlocuteurs et d'une réelle agilité, vous êtes capable d'adopter une posture de conseil et d'assimiler la multitude de services commercialisés par le groupe ? Nous attendons votre candidature !Nous souhaitons travailler avec un profil possédant un portefeuille client déjà établi de sociétés foncières. Des connaissances dans l'exploitation d'un bâtiment et/ou ses mises aux normes sont requises, tout comme des compétences commerciales sur l'ensemble du cycle de vente.LES AVANTAGES En rejoignant notre entreprise, vous pourrez bénéficier de nombreux avantages D'un véhicule de fonction et d'une CAR POLICY attractiveD'un intéressement et d'une participationD'une mutuelle familiale et d'une retraite supplémentaire prise en charge à 100%De tickets restaurants, de RTT et d'une prime vacancesDe tous les équipements nécessaires (PC, téléphone, etc.)D'une rémunération fixe et variable appréciablePOURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous 48h,3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23061

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

UPTOO

Commercial Foncière (H/F)

Offre d'emploi n° 8325024

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **UPTOO (offres-entreprise?e=UPTOO)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

À PROPOS :

Spécialisé dans le domaine de la construction, notre groupe accompagne et conseille différentes typologies de clientèles dans la mise en conformité des bâtiments.

En pleine croissance, nous nous développons géographiquement avec l'ouverture de nouvelles agences en régions.

C'est dans ce contexte que nous recherchons notre responsable commercial tertiaire, dédié à la cible foncière et capable d'accompagner notre groupe dans son expansion grâce à son tempérament commercial, sa posture conseil et son réseau.

Notre entreprise accorde une attention particulière à la qualité de vie de ses équipes. En intégrant notre société, vous bénéficierez d'un environnement confortable et d'une réelle proximité avec vos collaborateurs et managers.

LES MISSIONS

Votre territoire : l'Île-de-France. Des déplacements ponctuels pourront être à prévoir au niveau national.

Dès votre arrivée, vous profiterez d'un parcours d'intégration où vous pourrez rencontrer l'ensemble des référents afin d'appréhender les différentes prestations commercialisées par le groupe. Vous participerez également aux points commerciaux pour mieux comprendre les enjeux de votre poste.

Sous la responsabilité du directeur commercial adjoint, vous serez ensuite chargé(e) de développer votre portefeuille client sur votre périmètre en fidélisant et en prospectant sur votre réseau foncière. Au gré de vos missions, vous devrez notamment :

- Animer des comptes existants
- Prospecter de nouveaux clients sur votre périmètre
- Promouvoir l'offre globale du groupe
- Réaliser des offres et négocier les contrats
- S'appuyer sur votre binôme technique pour les rendez-vous et la construction d'offres
- Assurer les reportings

LE PROFIL RECHERCHÉ

Doté(e) d'une grande capacité d'adaptation face à différents interlocuteurs et d'une réelle agilité, vous êtes capable d'adopter une posture de conseil et d'assimiler la multitude de services commercialisés par le groupe ? Nous attendons votre candidature !

Nous souhaitons travailler avec un profil possédant un portefeuille client déjà établi de sociétés foncières. Des connaissances dans l'exploitation d'un bâtiment et/ou ses mises aux normes sont requises, tout comme des compétences commerciales sur l'ensemble du cycle de vente.

LES AVANTAGES

En rejoignant notre entreprise, vous pourrez bénéficier de nombreux avantages

- D'un véhicule de fonction et d'une CAR POLICY attractive
- D'un intéressement et d'une participation
- D'une mutuelle familiale et d'une retraite supplémentaire prise en charge à 100%
- De tickets restaurants, de RTT et d'une prime vacances

- De tous les équipements nécessaires (PC, téléphone, etc.)
- D'une rémunération fixe et variable appréciable

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

- 1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
- 2. Réponse sous 48h,
- 3. RDV sous 7 jours,
- Le reste, c'est vous !

Référence: UPTN23061

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=63838&JID=8325024&AURL=AHR0CHM6LY9QB2JSAWZ0LMZYL2PVYMXPBMS/DG89ZXLKMGVYQWLPAUPLVJFRAUXDSMHIR2NPT2LKSVV

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF

(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy

(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris

(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF

(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable Adjoint Magasin H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649416

Responsable Adjoint Magasin H/F
En tant que Responsable Adjoint Magasin, vous êtes avant tout un Commerçant avec un fort potentiel d'évolution. À ce poste, vos missions sont les suivantes :
- Apporter un haut niveau de service à vos clients, tout en étant tourné vers l'accueil, l'accompagnement, le conseil et la fidélisation ;
- Se démarquer comme un excellent Vendeur et une référence au sein du point de vente. Être également en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe (de 6 à 10 personnes) ;
- Être un Manager de proximité, capable de recruter, d'animer et de stimuler votre équipe, ainsi que leur épanouissement professionnel, et ceci, dans un souci constant relatif à la satisfaction client ;
- Être le référent au sein de la marque, fédérer vos équipes autour d'un projet commercial et piloter les indicateurs de performance (IV, PM, CA) de votre magasin afin d'optimiser sa rentabilité.

Afin de gagner en compétences, vous êtes accompagné par de nombreuses formations au sein d'une école interne.
Profil :
De formation commerciale et mobile pour une évolution potentielle, vous disposez de fortes compétences liées à la vente (prêt-à-porter, accessoires, ou tout autre secteur pertinent) et au moins 2 ans d'expérience notoire dans le management.
Conditions et Avantages
21K/25K an - Variable.
Poste en CDI

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution (Chef de Rayon, Responsable de Magasin, Merchandiser, Chef de Produits/ Acheteur, Category Manager...) afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, acteur majeur dans le secteur de la bijouterie, recherche un Responsable Adjoint de Magasin pour l'un de ses points de vente situé à Paris.

france-emploi.com

Responsable Adjoint Magasin H/F

Date de publication	11 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	928515
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	CDI
Salaire	Annuel, de 22 800 € à 25 200 €
Niveau d'études	bac+3

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 6 fois
3 personnes sont intéressées

L'entreprise

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution (Chef de Rayon, Responsable de Magasin, Merchandiser, Chef de Produits/Acheteur, Category Manager...) afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.

Notre client, acteur majeur dans le secteur de la bijouterie, recherche un Responsable Adjoint de Magasin pour l'un de ses points de vente situé à Paris.

Le poste

En tant que Responsable Adjoint Magasin, vous êtes avant tout un Commerçant avec un fort potentiel d'évolution. À ce poste, vos missions sont les suivantes :

• Apporter un haut niveau de service à vos clients, tout en étant tourné vers l'accueil, l'accompagnement, le conseil

et la fidélisation ;
• Se démarquer comme un excellent Vendeur et une référence au sein du point de vente. Être également en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe (de 6 à 10 personnes) ;
• Être un Manager de proximité, capable de recruter, d'animer et de stimuler votre équipe, ainsi que leur épanouissement professionnel, et ceci, dans un souci constant relatif à la satisfaction client ;
• Être le référent au sein de la marque, fédérer vos équipes autour d'un projet commercial et piloter les indicateurs de performance (IV, PM, CA) de votre magasin afin d'optimiser sa rentabilité.

Afin de gagner en compétences, vous êtes accompagné par de nombreuses formations au sein d'une école interne.

Le profil

De formation commerciale et mobile pour une évolution potentielle, vous disposez de fortes compétences liées à la vente (prêt-à-porter, accessoires, ou tout autre secteur pertinent) et au moins 2 ans d'expérience notoire dans le management.

Conditions et Avantages

21K/25K an - Variable.

Salaire

Annuel, de 22 800 € à 25 200 €

Chargé / Chargée d'assistance (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0648612

Au sein d'une super équipe de 60 chargés d'assistance :Tu es le premier contact, au téléphone, de nos assurés qui ont besoin d'assistance en France ou à l'étranger (dans 197 pays)Tu les rassures et les renseignes sur les garanties de leur contratTu participes à l'organisation de leur prise en charge médicale, de leur rapatriementChaque jour des missions variées et le sentiment de se sentir vraiment utile !Ce que nous recherchons chez nos futurs chargés d'assistance :La maîtrise du français, de l'anglais et de l'espagnolLe goût de l'engagement et du challengeIdéalement une expérience dans la relation clientDu dynamisme et de la réactivitéÊtre à l'aise sur les outils bureautiques et informatiques.Aimer le travail en équipeINFOS PRATIQUES SUR L'OFFREDuré du contrat : Minimum 3 mois, dont Juillet et AoutRémunération : 1732euros /mois + majorations de salaire pour le travail les week-ends, jours, fériés et soirées (à partir de 22h) + une prime d'assiduité allant jusqu'à 150 euros par moisJours travaillés et horaires : 4 jours par semaine, entre le lundi et le dimanche. Plages horaires réparties entre 7h et 23h38, 34h30 par semaine. Le planning est connu au moins un mois à l'avance.Localisation : Noisy le Grand (93) au pied du RER A. Un cadre de travail agréable : un plateau d'assistance moderne et lumineux.Formation : 15 jours en immersion pour apprendre le métierAvantages : Prise en charge à 100% du titre de transport, cantine d'entreprise, mutuelle à haut niveau de garanties.Possibilité d'embauche en CDI Temps Partiel à l'issue du CDDJobmania en quelques mots !Jobmania est l'agence de recrutement spécialiste des étudiants en France!On recrute pour les entreprises les -meilleurs- étudiants en job, stage, alternance et premier emploi.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Jobmania

Job d'été - Chargé d'Assistance Saisonnier Trilingue Espagnol / Anglais / Français H/F - Paris

Offre d'emploi n° 8318259

Type de contrat : **CDI**

Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Neuilly-Plaisance**

Entreprise : **Jobmania (offres-entreprise?e=Jobmania)**

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

Publiée le 10 / 03 / 2022

Expérience souhaitée : 1 à 2 ans

Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Au sein d'une super équipe de 60 chargés d'assistance :Tu es le premier contact, au téléphone, de nos assurés qui ont besoin d'assistance en France ou à l'étranger (dans 197 pays)Tu les rassures et les renseignes sur les garanties de leur contratTu participes à l'organisation de leur prise en charge médicale, de leur rapatriementChaque jour des missions variées et le sentiment de se sentir vraiment utile !Ce que nous recherchons chez nos futurs chargés d'assistance :La maîtrise du français, de l'anglais et de l'espagnolLe goût de l'engagement et du challengeIdéalement une expérience dans la relation clientDu dynamisme et de la réactivitéÊtre à l'aise sur les outils bureautiques et informatiques.Aimer le travail en équipeINFOS PRATIQUES SUR L'OFFREDurée du contrat : Minimum 3 mois, dont Juillet et AoutRémunération : 1732euros /mois + majorations de salaire pour le travail les week-ends, jours, fériés et soirées (à partir de 22h) + une prime d'assiduité allant jusqu'à 150 euros par moisJours travaillés et horaires : 4 jours par semaine, entre le lundi et le dimanche. Plages horaires réparties entre 7h et 23h38, 34h30 par semaine. Le planning est connu au moins un mois à l'avance.Localisation : Noisy le Grand (93) au pied du RER A. Un cadre de travail agréable : un plateau d'assistance moderne et lumineux.Formation : 15 jours en immersion pour apprendre le métierAvantages : Prise en charge à 100% du titre de transport, cantine d'entreprise, mutuelle à haut niveau de garanties.Possibilité d'embauche en CDI Temps Partiel à l'issue du CDDJobmania en quelques mots !Jobmania est l'agence de recrutement spécialiste des étudiants en France!On recrute pour les entreprises les –meilleurs– étudiants en job étudiant, stage, alternance et premier emploi.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=40192&JID=8318259&AURL=AHR0CHM6LY9MCI50YWXLBNQUY29TL3JLZGLYZWN0P2LKPWFHNDEZMDC0YTK2YSZVYXBWBHK9B3JNX3Y

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF

(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy

(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris

(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF

(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647659

DESCRIPTION DU POSTE Rattaché(e) au Directeur de l'entreprise, vous aurez des missions variées en Commerce et en Marketing : - Prospection et démarchage à l'Export -Mise en place des tarifs - Elaboration de propositions commerciales sur mesure - Création de supports marketing - Organisation de voyages d'affaires et/ou salons Vous collaborez avec les services financiers, qualité et marketing mais aussi avec la Direction PROFIL RECHERCHÉ: Bac + 3 ou Bac +5, formation type BTS CI, Licence CI puis Master CI, vous possédez une première expérience probante dans une fonction similaire en EXPORT type alternance ou stage longue duré (logistique export + vente export) au sein d'un environnement idéalement agroalimentaire. - A l'aise dans les échanges en face à face, vous savez convaincre et aller au bout des choses - Vous parlez anglais couramment - Vous avez un profil international - Autonomie, Organisation, Rigueur, disponibilité, sens du travail en équipe, sens du service client développé, réactivité, polyvalence, ouverture d'esprit, sont les atouts indispensables à la réussite dans cet environnement multiculturel - Vous maîtrisez les outils bureautiques, la connaissance de SAGE serait un plus. - Vous avez envie d'évoluer dans un environnement riche constitué des divers interlocuteurs (directeur d'hôtel, responsable des achats, chef de cuisine et gérant de restaurant) - La connaissance du secteur de l'hôtellerie et la restauration est un plus. Contact: Hadi Salameh

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d’enfants créative (offre-emploi?j=8314384)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8316004)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Nounou en allemand (offre-emploi?j=8314378)

CDD Mômji Yvelines - Chatou 09 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - RaphaëlVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Allemand ! Le temps consacré à l'Allema ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (offre-emploi?j=8316000)

CDI ISCOD Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Dans le cadre de son développement, l'ISCOD recrute au sein de son pôle de formation un(e) Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (F/H). Votre rôle sera ainsi de développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8326773)

CDI VISIPLUS Alpes-Maritimes - Nice 11 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Cours de anglais (offre-emploi?j=8300787)

CDD Mômji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 05 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Professeur à domicile - Anglais - pour 1 enfant,Localisation : 94400 Vitry-sur-Seine,Référence de l'offre : 156377.Description du profil : Etre motivé(e), pédagogue et p ...

Alternance chargé(e) de sourcing - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314866)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de solutions logicielles et de services informatiques, un(e) chargé(e) de sourcing en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314397)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Commercial btoc digital learning (f/h) (offre-emploi?j=8315993)

CDI Formanext Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022

Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Alternance commercial terrain - l'isle-adam (f/h) (offre-emploi?j=8315046)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-d'Oise - L'Isle-Adam 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en équipements numériques, un(e) Commercial(e) terrain en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/ ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable de pressing (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647654

Dans le cadre du développement d'une enseigne nationale
nous recherchons des laveries automatiques dans toute la France.
Critères: chiffre d'affaire 30 000 euros ht minimum sur bilan
loyer raisonnable.
matériel indifférent même à remplacer.
achat rapide et sans condition suspensive.
si vous êtes vendeurs contactez MR PARIS pour déposer vos propositions
Prix : 100000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

---

recherche laveries automatiques dans toute la F

Cette annonce n'est plus visible sur le site mais n'hésitez pas à consulter les autres annonces.

Offres équivalentes

Vente pressing retoucherie à Paris 75015 — Prix de vente : **95 000 €**

vous présente à la vente un fonds de commerce d'un pressing/retoucherie. Idéalement situé dans le 15eme arrondissement, ...

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing PARIS

Vend pressing teinturerie de bonne qualité à Paris — Prix de vente : **286 000 €**

Ce bien vous est présenté par le cabinet RESEAU BROKERS® Nous vous proposons un pressing de bonne qualité aux portes de ...

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing Paris

Vente pressing teinturerie rue commerçante Paris — Prix de vente : **181 494 €**

75 - PRESSING bien placé dans une rue très commerçante et sans concurrence. Beau linéaire. Loyer annuel 18624 EUR - Le l...

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing Paris (75)

Vend pressing en très bon état bien placé à Paris — Prix de vente : **71 500 €**

Ce bien vous est présenté par le cabinet RESEAU BROKERS® Nous vous proposons un dépôt pressing bien placé libre rapideme...

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing Paris

Vente laverie automatique à Paris 75011 Voltaire — Prix de vente : **45 000 €**

Paris 11 ème quartier voltaire nous vous proposons cette grande laverie automatique rénovée récemment 2 Machines Pri...

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing PARIS 11EME ARRONDISSEMENT

CessionPME dispose de **25 annonces** Nettoyage - Laverie - Pressing à Paris VOIR

Liens publicitaires

MES DERNIÈRES CONSULTATIONS

Vente FDC pressing 210m² en rue passante Paris 19 **250 700 €**

Vente Nettoyage - Laverie - Pressing 210 m² Ile de France PARIS

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

SERVICES PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Agence Immobilière
Club de Sport - Salle de Gym
Dépannage - Réparation
Loisirs - Tourisme
Pharmacie - Parapharmacie
Prestations multimedia - SSII
Santé - Optique
Transport - Logistique
Vidéo - Photo
Liquidation Services
Beauté - Esthétique - Coiffure
Conseil
Garage - Station service
Nettoyage - Laverie - Pressing
Professions libérales
Publicité
Taxi
Entrepôt - logistique
Divers Services

FONDS DE COMMERCE NETTOYAGE - LAVERIE - PRESSING PAR RÉGION

Alsace
Basse Normandie
Centre
DOM-TOM
Haute Normandie
Limousin
Nord Pas de Calais
Poitou Charentes
Aquitaine
Bourgogne
Champagne Ardennes
Etranger
Ile de France
Lorraine
Pays de Loire
PACA
Auvergne
Bretagne
Corse
Franche Comté
Languedoc Roussillon
Midi Pyrénées
Picardie
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647616

Commercial.e terrain (France entière) - - AinEn choisissant FDJ, vous rejoignez un groupe performant et responsable, à la pointe de la technologie.Avec 23 millions de clients, 30 000 commerçants partenaires et 2500 collaborateurs, nous nous développons dans le secteur des jeux, mais aussi dans de nouvelles activités de divertissement, de paiements et de services BtoB.91 % de nos collaborateurs sont fiers de travailler chez nous : engagés par nature nous agissons concrètement pour de nombreuses causes comme l'égalité des chances, le soutien au sport ou encore la restauration du patrimoine.Nous publions 100 % des offres d'emploi du Groupe FDJ sur des forums et des jobboards spécifiques RQTH.Nous favorisons l'inclusion des personnes en situation de handicap via des formations pour les managers et les équipes qui accueillent ces collaborateurs. Notre taux d'employés en situation de handicap est de 5,32% fin 2021, Notre objectif est d'atteindre 6% en 2022.FDJ adhère à Tremplin, une association regroupant plus de 200 entreprises qui accompagnent les étudiants atteints d'un handicap dans leurs parcours d'études et de formation.Notre filiale : Chez FDJ Réseau, filiale du Groupe FDJ, notre mission est de distribuer et promouvoir les produits auprès de nos commerçants partenaires qui sont principalement des bars, tabacs et presse.Grâce à ses 30 agences commerciales réparties sur toute la France, FDJ Réseau anime et fait grandir au quotidien ses 30 000 points de vente dans une logique de confiance et de proximité.Les 500 collaborateurs de FDJ Réseau contribuent ainsi largement au succès du Groupe qui enregistre 19 milliards d'euros de mises en 2021.En intégrant la Direction commerciale de la FDJ Réseau, vous rejoignez une filiale commerciale en pleine transformation, au sein d'un Groupe à taille humaine.Votre poste :En tant que Commercial(e) terrain pour l'une de nos agences, vos missions principales seront les suivantes :* Accompagner les clients pros sur le terrain : vous animez au quotidien les points de vente de votre portefeuille clients, avec des rythmes de passage déterminés selon leur chiffre d'affaires. Votre mission est de faire adhérer et engager nos commerçants partenaires à la réussite de FDJ. Vous jouez un véritable rôle de conseil auprès d'eux en établissant des diagnostics, en déterminant des objectifs à court, moyen et long terme, en leur présentant des analyses chiffrées de leur activité* Promouvoir l'offre FDJ : vous adaptez vos visites commerciales selon les différents profils de commerçants partenaires et maîtrisez et encadrez les échanges grâce à votre connaissance de nos produits* Prospecter auprès de nouveaux points de vente : vous analysez et identifiez de potentiels nouveaux points de vente FDJ dans le respect de notre politique* Travailler en binôme avec un Chargé de Relations Clients : vous contribuez au développement du chiffre d'affaires de vos clients en équipe avec un commercial sédentaire. Chacun est garant du bon fonctionnement de ce binôme complémentaire et du partage des informations clients* Réaliser un reporting régulier de votre activité.Profil recherché et compétences attendues : Enrichi.e par une première expérience commerciale réussie et une affinité avec notre gamme de produits.Vous faites preuve de curiosité et d'organisation pour préparer au mieux vos rencontres avec notre réseau de clients. Votre autonomie, votre sens du service client et votre excellent relationnel seront gages de réussite lors de vos visites commerciales.Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes prêt à vous investir pleinement, alors n'hésitez plus et rejoignez une de nos 30 agences commerciales !L'obtention du permis B depuis + de 2 ans est obligatoire !Chez FDJ, l'égalité des chances est notre moteur : cela se traduit dans notre recrutement ouvert à la plus grande diversité autour de 4 piliers : le handicap, l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes, l'intergénérationnel et les origines sociales. FDJ est certifié par l'Afnor pour sa politique de diversité.1 à 2 ans

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

New Net 3D

Commercial.e terrain (France entière)

Offre d'emploi n° 8328696

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **New Net 3D (offres-entreprise?e=New Net 3D)**
Fonction : **Production - Logistique - Achats (offres-fonction?f=5)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Moins de 1 an
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Commercial.e terrain (France entière) - - Ain

En choisissant FDJ, vous rejoignez un groupe performant et responsable, à la pointe de la technologie.
Avec 23 millions de clients, 30 000 commerçants partenaires et 2500 collaborateurs, nous nous développons dans le secteur des jeux, mais aussi dans de nouvelles activités de divertissement, de paiements et de services BtoB.

91 % de nos collaborateurs sont fiers de travailler chez nous : engagés par nature nous agissons concrètement pour de nombreuses causes comme l'égalité des chances, le soutien au sport ou encore la restauration du patrimoine.

Nous publions 100 % des offres d'emploi du Groupe FDJ sur des forums et des jobboards spécifiques RQTH.
Nous favorisons l'inclusion des personnes en situation de handicap via des formations pour les managers et les équipes qui accueillent ces collaborateurs.
Notre taux d'employés en situation de handicap est de 5,32% fin 2021, Notre objectif est d'atteindre 6% en 2022.

FDJ adhère à Tremplin, une association regroupant plus de 200 entreprises qui accompagnent les étudiants atteints d'un handicap dans leurs parcours d'études et de formation.

Notre filiale :

Chez FDJ Réseau, filiale du Groupe FDJ, notre mission est de distribuer et promouvoir les produits auprès de nos commerçants partenaires qui sont principalement des bars, tabacs et presse.

Grâce à ses 30 agences commerciales réparties sur toute la France, FDJ Réseau anime et fait grandir au quotidien ses 30 000 points de vente dans une logique de confiance et de proximité.

Les 500 collaborateurs de FDJ Réseau contribuent ainsi largement au succès du Groupe qui enregistre 19 milliards d'euros de mises en 2021.

En intégrant la Direction commerciale de la FDJ Réseau, vous rejoignez une filiale commerciale en pleine transformation, au sein d'un Groupe à taille humaine.

Votre poste :

En tant que Commercial(e) terrain pour l'une de nos agences, vos missions principales seront les suivantes :

* Accompagner les clients pros sur le terrain : vous animez au quotidien les points de vente de votre portefeuille clients, avec des rythmes de passage déterminés selon leur chiffre d'affaires. Votre mission est de faire adhérer et engager nos commerçants partenaires à la réussite de FDJ. Vous jouez un véritable rôle de conseil auprès d'eux en établissant des diagnostics, en déterminant des objectifs à court, moyen et long terme, en leur présentant des analyses chiffrées de leur activité

* Promouvoir l'offre FDJ : vous adaptez vos visites commerciales selon les différents profils de commerçants partenaires et maîtrisez et encadrez les échanges grâce à votre connaissance de nos produits

* Prospecter auprès de nouveaux points de vente : vous analysez et identifiez de potentiels nouveaux points de vente FDJ dans le respect de notre politique

* Travailler en binôme avec un Chargé de Relations Clients : vous contribuez au développement du chiffre d'affaires de vos clients en équipe avec un commercial sédentaire. Chacun est garant du bon fonctionnement de ce binôme complémentaire et du partage des informations clients

* Réaliser un reporting régulier de votre activité.

Profil recherché et compétences attendues :

Enrichi.e par une première expérience commerciale réussie et une affinité avec notre gamme de produits.

Vous faites preuve de curiosité et d'organisation pour préparer au mieux vos rencontres avec notre réseau de clients. Votre autonomie, votre sens du service

client et votre excellent relationnel seront gages de réussite lors de vos visites commerciales.

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes prêt à vous investir pleinement, alors n'hésitez plus et rejoignez une de nos 30 agences commerciales !

L'obtention du permis B depuis + de 2 ans est obligatoire !

Chez FDJ, l'égalité des chances est notre moteur : cela se traduit dans notre recrutement ouvert à la plus grande diversité autour de 4 piliers : le handicap, l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes, l'intergénérationnel et les origines sociales. FDJ est certifiée par l'Afnor pour sa politique de diversité.

1 à 2 ans

Salaire : 0 k€ mensuels

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=1&JID=8328696&AURL=AHR0CHM6LY93D3CUYXBSAXRYYWSUY29TLZ9HZGLKPVLXNW5AV3HWY1HWBEXTWMXJBTVOYM1SBGVPNDFO

Offres d'emploi similaires

MANUTENTIONNAIRE (H/F)

(/offre-emploi?j=8330031)

MAGASINIER (H/F)

(/offre-emploi?j=8329915)

Préparateur de commandes d'après midi (H/F)

(/offre-emploi?j=8328941)

MAGASINIER - VENDEUR PRA (H/F)

(/offre-emploi?j=8329565)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable de Magasin H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647599

Il était une fois. Don't Call Me Jennyfer, une marque de mode cool à petits prix créé en France en 1985, et que toutes les filles ont porté un jour. Aujourd'hui Don't Call Me Jennyfer, c'est plus de 1000 collaborateurs en France et plus de 350 magasins dans 20 pays du monde entier, mais avec un fort esprit Start up, qui ont fait de la marque l'un des leaders français du prêt-à-porter féminin grâce à une identité et des valeurs fortes. Bon.ça c'est pour le blabla corporate. Maintenant, on va vous dire ce qui est bon à savoir sur nous ! 77 % des équipes commerciales dansent et chantent en magasin, mais ça c'est normal ! 67% des collaborateurs qui travaillent chez nous préfèrent les afterwork à la gym, mais les deux sont compatibles; 92% des collaborateurs passent leur temps sur leur téléphone portable et les réseaux sociaux, mais ça c'est normal car on est #Digital. 85 % des collaborateurs raffolent des sushis, ça n'a aucun rapport, mais c'est une stat !ZERO ÉTIQUETTE. ZERO JUGEMENT. Chez Don't Call Me Jennyfer, on est convaincu qu'on n'a pas besoin d'être comme tout le monde pour devenir quelqu'un. Alors, si tu as envie de travailler pour une marque dynamique, #zeroetiquette, et surtout pour un nouveau magasin Don't Call Me Jennyfer de Forum Les Halles qui ouvrira ses portes en août 2022, rejoins-nous !Ce nouveau magasin sera un des plus grand magasin Don't Call Me Jennyfer en France, #flagshipstore !Tu es responsable des performances du magasin tant au niveau managérial qu'opérationnel, voici tes futures missions : - Tu développes le chiffre d'affaires du magasin- Tu suis les indicateurs commerciaux- Tu proposes des plans d'actions pour atteindre les objectifs- Tu garantis la bonne organisation de ton magasin- Tu animes ton équipe- Tu recrutes, tu intègres, tu formes et tu accompagnes ton équipe- Tu établis les plannings- Tu gères les flux financiers- Tu garantis l'attractivité et l'image du magasin- Tu assures la gestion des stocks- Tu garantis la rentabilité du magasinTu possèdes une expérience #++ en tant que manager ? T'aimes la mode ? T'as envie de t'éclater en magasin ? T'as envie de balancer les codes ? Tu es exemplaire et tu as l'âme d'un leader qui aime faire grandir ses équipes ?Alors, ce job est fait pour toi ! Viens avec ta personnalité ! Chez Don't Call Me Jennyfer, la non-discrimination et l'inclusion sont des valeurs essentielles qui nous tiennent à cœur. C'est pourquoi nous sommes engagés en faveur du handicap, de l'égalité femmes-hommes, de la mixité sociale et de l'intergénérationnel. Nous sommes donc ouverts à un recrutement inclusif pour privilégier l'égalité des chances et la diversité au sein de nos équipes.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

DCM Jennyfer

Responsable de Magasin H/F

Offre d'emploi n° 8328554

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **DCM Jennyfer (offres-entreprise?e=DCM Jennyfer)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Moins de 1 an
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Il était une fois… Don't Call Me Jennyfer, une marque de mode cool à petits prix créée en France en 1985, et que toutes les filles ont porté un jour. Aujourd'hui Don't Call Me Jennyfer, c'est plus de 1000 collaborateurs en France et plus de 350 magasins dans 20 pays du monde entier, mais avec un fort esprit Start up, qui ont fait de la marque l'un des leaders français du prêt-à-porter féminin grâce à une identité et des valeurs fortes. Bon…ça c'est pour le blabla corporate. Maintenant, on va vous dire ce qui est bon à savoir sur nous !

77 % des équipes commerciales dansent et chantent en magasin, mais ça c'est normal !

67% des collaborateurs qui travaillent chez nous préfèrent les afterwork à la gym, mais les deux sont compatibles;

92% des collaborateurs passent leur temps sur leur téléphone portable et les réseaux sociaux, mais ça c'est normal car on est #Digital.

85 % des collaborateurs raffolent des sushis, ça n'a aucun rapport, mais c'est une stat !

ZERO ÉTIQUETTE. ZERO JUGEMENT. Chez Don't Call Me Jennyfer, on est convaincu qu'on n'a pas besoin d'être comme tout le monde pour devenir quelqu'un. Alors, si tu as envie de travailler pour une marque dynamique, #zeroetiquette, et surtout pour un nouveau magasin Don't Call Me Jennyfer de Forum Les Halles qui ouvrira ses portes en août 2022, rejoins-nous !

Ce nouveau magasin sera un des plus grand magasin Don't Call Me Jennyfer en France, **#flagshipstore** !

Tu es responsable des performances du magasin tant au niveau managérial qu'opérationnel, voici tes futures missions :

- Tu développes le chiffre d'affaires du magasin

- Tu suis les indicateurs commerciaux

- Tu proposes des plans d'actions pour atteindre les objectifs

- Tu garantis la bonne organisation de ton magasin

- Tu animes ton équipe

- Tu recrutes, tu intègres, tu formes et tu accompagnes ton équipe

- Tu établis les plannings

- Tu gères les flux financiers

- Tu garantis l'attractivité et l'image du magasin

- Tu assures la gestion des stocks

- Tu garantis la rentabilité du magasin

Tu possèdes **une expérience #++** en tant que manager ? T'aimes la mode ? T'as envie de t'éclater en magasin ? T'as envie de balancer les codes ?

Tu es exemplaire et tu as l'âme d'un leader qui aime faire grandir ses équipes ?

Alors, ce job est fait pour toi ! Viens avec ta personnalité !

Chez Don't Call Me Jennyfer, la non-discrimination et l'inclusion sont des valeurs essentielles qui nous tiennent à cœur. C'est pourquoi nous sommes engagés en faveur du handicap, de l'égalité femmes-hommes, de la mixité sociale et de l'intergénérationnel. Nous sommes donc ouverts à un recrutement inclusif pour privilégier l'égalité des chances et la diversité au sein de nos équipes.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=1&JID=8328554&AURL=AHR0CHM6LY93D3CUYXBSAXRYYWSUY29TLZ9HZGLKPWFXSXVORE0YTXPNDU9EWXLOVUJXWLC1DWVXWMXJA1

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF

(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy

(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris

(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF

(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

CHARGE DE RECOUVREMENT (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647390

Au sein du service crédit client et sous la responsabilité directe du Responsable Crédit, vous aurez pour principales missions : - Procéder aux relances clients (téléphoniques et écrites)- Actualiser la balance âgé de façon hebdomadaire- Suivre la gestion des litiges et/ou refus de paiement- Traiter les demandes de l'assureur crédit- Préparer les dossiers de précontentieuxVous travaillez du Lundi au vendredi de 10h à 18 avec 1h de pause pour déjeunerVous avez un BAC+2 et avez une expérience de minimum 1 an au sein d'un cabinet ou sur un poste similaire.Vous êtes rigoureux, organisé et avez un bon relationnelSi vous êtes à la recherche d'un job, pas de panique ... Groupe Morgan Services est là pour vous ! Spécialisé dans le recrutement depuis 1998, notre mission est de vous dénicher des offres d'emplois du tonnerre dans tous les secteurs d'activités et à différents niveaux de qualifications. Devenons co-équipier dans votre projet professionnel et décrochez le job fait pour vous !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

GROUPE MORGAN SERVICES

CHARGE DE RECOUVREMENT (H/F)

Offre d'emploi n° 8331224

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **GROUPE MORGAN SERVICES (offres-entreprise?e=GROUPE MORGAN SERVICES)**
Fonction : **Banque - Finance - Comptabilité - Juridique (offres-fonction?f=2)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Plus de 15 ans
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Au sein du service crédit client et sous la responsabilité directe du Responsable Crédit, vous aurez pour principales missions :

- Procéder aux relances clients (téléphoniques et écrites)
- Actualiser la balance âgée de façon hebdomadaire
- Suivre la gestion des litiges et/ou refus de paiement
- Traiter les demandes de l'assureur crédit
- Préparer les dossiers de précontentieux

Vous travaillez du Lundi au vendredi de 10h à 18 avec 1h de pause pour déjeuner

Vous avez un BAC+2 et avez une expérience de minimum 1 an au sein d'un cabinet ou sur un poste similaire.

Vous êtes rigoureux, organisé et avez un bon relationnel

Si vous êtes à la recherche d'un job, pas de panique ... Groupe Morgan Services est là pour vous !

Spécialisée dans le recrutement depuis 1998, notre mission est de vous dénicher des offres d'emplois du tonnerre dans tous les secteurs d'activités et à différents niveaux de qualifications.
Devenons co-équipier dans votre projet professionnel et décrochez le job fait pour vous !

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CANDIDATURE/8331224)

Offres d'emploi similaires

Assistant juridique expérimenté (h/f)

(/offre-emploi?j=8330038)

Service Equipement - Administrateur Base de Données Exploitation H/F

(/offre-emploi?j=8329749)

Conseiller Professionnels (H/F)

(/offre-emploi?j=8328677)

COMPTABLE (H/F)

(/offre-emploi?j=8328895)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0647367

Missions et responsabilitésVous serez le binôme du Commercial Itinérant afin de développer et pérenniser votre portefeuille clients. En vous appuyant sur vos connaissances techniques de nos produits et services, vous négocierez les meilleurs devis et vous vous assurerez de la satisfaction de vos clients jusqu'à la livraison.Votre quotidien ?- Traiter les commandes initiées par le commercial itinérant- Trouver la meilleure solution technique et tarifaire pour chaque devis- Négocier et suivre les commandes fournisseurs- Conclure les ventes et suivre les commandes jusqu'à la livraison- Répondre aux appels d'offres transmis au point de venteVous souhaitez vous épanouir au sein d'une équipe passionnée, conviviale et exigeante, tout en bénéficiant de la force et de la pérennité d'un grand groupe ? Alors, ce poste est pour vous ! D'autres raisons de nous rejoindre ?- Un parcours d'intégration et une offre de formations personnalisées dans tous les domaines- Un suivi personnalisé tout au long de votre parcours dans le Groupe- Un accès aux avantages du Groupe Saint-Gobain (Plan Epargne Groupe, accords d'intéressement et participation) ainsi qu'à des remises commerciales sur nos produits- Enfin, évoluer, changer de métier ou encore découvrir d'autres enseignes sera possible !Profil recherchéTu as déjà des compétences techniques en climatisation et tu souhaiterais exprimer ton sens commercial. Tu apprécies travailler en équipe et sais gérer plusieurs priorités à la fois, tout en restant à l'écoute de tes clients.Fixe + prime MMB + intéressement + participation + Plan Epargne Groupe Saint-Gobain + évolution de carrière.Description additionnelle (contexte, évolution ...)DSC (société multi-enseignes : CEDEO, Brossette, CLIM+, DISPART, Envie de salle de Bain), nous concevons, commercialisons et distribuons des produits et services performants de génie climatique, de plomberie et de salle de bain à travers le 1er réseau spécialiste français multicanal. Nous rendons accessible un habitat confortable et durable pour contribuer au bien-être de chacun. Proches de nos clients, nos 4300 collaborateurs et 450 agences mobilisent leur savoir-faire ainsi que celui de nos partenaires pour les accompagner dans la réussite de leurs projets.Notre enseigne CLIM+ recherche des personnalités orientées clients alliant savoir être et compétences. Vous souhaitez vous engager dans une entreprise agile et dynamique, tout en bénéficiant de la force et de la pérennité d'un grand groupe, rejoignez-nous !Qui sommes-nous ?Saint-Gobain conçoit, produit et distribue des matériaux et des solutions pensés pour le bien-être de chacun et l'avenir de tous. Rejoignez une communauté innovante, passionné et entreprenante pour améliorer le monde de demain.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

ClimPlusSGDBF

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance chargé de recrutement - toulouse (f/h) (offre-emploi?j=8315165)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Haute-Garonne - Toulouse 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement dans le secteur IT, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3, Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8314395)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance assistant(e) marketing et communication - arnas (f/h) (offre-emploi?j=8301131)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Arnas 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, société éditrice de logiciel, un(e) Chargé(e) de Marketing & Communication contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous pr ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8336829)

CDD Mômji Paris - PARIS 19 13 / 03 / 2022
Plus qu'un job de Garde d enfants : dès la sortie de l'école, transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 3 enfants - Andrea, Daniel et Raphaelle ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8315998)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Coordinateur Pédagogique.Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec les étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cotés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les enseignants et la responsable pédagogique ...

Collaborateur / collaboratrice comptable (offre-emploi?j=8304536)

CDI Cabinet HTBC Nord - Lille 06 / 03 / 2022
HTBC est un cabinet de recrutement privé français. Spécialisée dans l'accompagnement et le recrutement ciblé de professionnels, du technicien au cadre supérieur a l'échelle Nationale.Nous disposons de consultants experts dans chaque marché, secteurs, et bassins d'emploi pour lesquels nous recrutons. En résumé, notre mission première est de recruter et fidéliser les futurs talents de demain po ...

Chargé(e) du développement commercial (offre-emploi?j=8315994)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) du développement commercial (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d'une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors ve ...

Childcare position - english (offre-emploi?j=8300744)

CDD Mômji Paris - Paris 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 155587Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Alternance ui designer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8301125)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des plus grands éditeurs de logiciel français un(e) UI Designer en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Business developer btob (f/h) (offre-emploi?j=8316013)

CDI Oktogone Group Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance chargé(e) de sourcing - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314866)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de solutions logicielles et de services informatiques, un(e) chargé(e) de sourcing en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314397)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Gestionnaire administratif relations entreprises (f/h) (offre-emploi?j=8316001)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du développement de notre école Iscod, nous recrutons un(e) Gestionnaire Administratif Relations entreprises. Vos missions au quotidien: • Valider les devis/convention/calendriers auprès de l'équipe des chargés de Relation Entreprises• Gérer les appels entrants de l'ISCOD• Compléter les CERFA avec les entreprises et faire le suivi du dossier jusqu'à la finalisation• S'assurer de la b ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours marketing et communication (offre-emploi?j=8316017)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours marketing et communication (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cô ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Directeur des ventes H/F CDI

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647351

Nexity recherche un/une Directeur des ventes pour notre région Ouest. Vous êtes directement rattaché(e) au directeur commercial, vous encadrerez une équipe de vente dynamique. En nous rejoignant, vous serez amené(e) à :- Superviser et animer l'activité commerciale des agences de votre périmètre- Piloter l'activité avec l'appui des responsables transaction- Mettre en place des outils de reporting visant à optimiser la performance de l'activité.- Préparer et réaliser les budgets- Développer les synergies entre métiers des agences- Garantir l'application des procédures groupe (processus métiers, marketing et communication)Cette opportunité est faite pour vous si...Issu(e) d'une formation commerciale, vous possédez une expérience de 3 ans minimum sur un poste similaire avec des fonctions managériales.Vous êtes un véritable leader, vous aimez transmettre votre savoir, accompagner et fédérer vos équipes afin d'atteindre les objectifs fixé ;Au sein du Groupe Nexity, nous souhaitons offrir une expérience différenciante aux collaborateurs de la tribu.Nous vous garantissons :- Une intégration professionnelle à travers un parcours de formation dédié par activité- Des outils digitaux optimisant les conditions de travail, la performance et la qualité de service- Une qualité de vie au travail avec divers avantages (Travail Nomade, Tickets restaurants ou RIE, participation et intéressement, actionnariat salarial, CSE...)- Le partage d'un engagement citoyen et sociétal grâce sa Fondation d'entrepriseParce que nous avons besoin de collaborateurs qui comptent sur nous autant que nous comptons sur eux,Parce que la performance d'une entreprise passe aussi par la diversité des personnes qui y travaillent,Parce que nos postes sont ouverts à tous les talents,N'hésitez pas à nous et à laisser votre empreinte dans la ville#Rejoignezlatribu Dans le cadre de sa politique diversité, Nexity étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

NEXITY

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Learning coach (f/h) / mentor etudiants - parcours relations clients et développement commercial (offre-emploi?j=8316006)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Relations Clients et Développement Commercial (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs ...

Alternance commercial terrain - l'isle-adam (f/h) (offre-emploi?j=8315046)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-d'Oise - L'Isle-Adam 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée en équipements numériques, un(e) Commercial(e) terrain en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/ ...

Responsable marketing pédagogique - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8315996)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Vous travaillerez au sein d'une équipe avec des expertises complémentaires, vous conduirez des projets de conception, d'optimisation, gestion et de développement de l'offre de formation.Vos missions :-Travailler à la création des parcours de formation en sélectionnant les modules de formation disponibles dans notre bibliothèque, et en ciblant les modules à créer-Être le garant de la notion de prog ...

Alternance ui designer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8301125)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des plus grands éditeurs de logiciel français un(e) UI Designer en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314429)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Saint-Julien-de-Concelles 09 / 03 / 2022

Plus qu'un job Garde d enfants : transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Chloé et Mael,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! C ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Alternance chargé(e) de ressources humaines - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8305978)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 07 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des principaux distributeurs de fournitures industrielles français, un(e)Chargé(e) de Ressources Humaines en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouv ...

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8291903)

CDD Mômji Somme - Chennevières-sur-Marne 03 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Nounou en espagnol (offre-emploi?j=8300866)

CDD Mômji Val-de-Marne - Nogent-sur-Marne 05 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Espagnol ! Le temps consacré à l'Espagnol ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8314469)

CDD Mômji Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022

Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157413Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Assistant d'accueil / standardiste (f/h) (offre-emploi?j=8316020)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Chaque matin, on se lève pour changer le monde de la formation et faire évoluer les mentalités grâce au digital.Nous sommes convaincus que le potentiel d'une personne est bien plus puissant et vecteur de succès qu'un simple CV. Ce qui nous intéresse, c'est qui tu es et ce que tu pourras faire chez nous.Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons un profil de d'assistante d'accueil / st ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314404)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Professor of english (offre-emploi?j=8314422)

CDD Mômji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Are you looking for a part-time job in France? Become a teacher with Mômji, the leader in bilingual Childcare and teaching in France.Job description:Teaching - English to 1 child,District: 94400 Vitry-sur-Seine,Reference: 156377.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma r ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647208

Votre mission Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement et évaluation de cadres et dirigeants, recherche pour l'un de ses clients, sont/sa futur(e): Responsable Technico-Commercial H/F Sous la responsabilité du 'Responsable des Grands Comptes France', votre rôle sera d'adapter le business modèle, s'adapter face à des groupements d'achats plus importants et affronter une armé de décideur. A ce titre, votre principales missions seront de: - Prospecter de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients - Développer des actions commerciales - Assurer le suivi de la vente de produits et solutions industrielles - Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise - Détecter et analyser de nouveaux besoins client - Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise* - Répondre aux appels d'offres - Développer un portefeuille client - Vendre des produits industriels - Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation - Assurer le service après-vente (assistance technique) - Exploiter un outil de gestion de la relation client Votre profil Ayan minimum 2 à 3 années d'études (formation commerciale de type BTS action commerciale) et/ou une formation scientifique (Biologie, biochimie.). Qualités personnelles et managériale : Le/la candidat(e) doit être persévérant(e), flexible, capable de s'adapter aux différents interlocuteurs. Il/elle doit faire preuve de patience car les process de ventes peuvent être long (9 à 12 mois). Il/elle doit être être résilient(e), méthodique et autonome. Il/elle doit avoir un esprit chasseur tout en étant capable de travailler et collaborer avec les équipes. La connaissance de la transfusion sanguine est un plus. A propos de nous Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Stage pré-embauche - chargé des admissions et du placement (f/h) (offre-emploi?j=8315989)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) des Admissions, et du placement des Alternants rattaché(e) à l'équipe Relations Entreprises.Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance no ...

Alternance business developer life style - levallois-perret (f/h) (offre-emploi?j=8314850)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe spécialisé dans le secteur du sport et du digital, un(e) Business Developer Life Style en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération ...

Commercial btoc (f/h) (offre-emploi?j=8315992)

CDI Formanext Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8315998)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, l'ISCOD recrute un(e) Coordinateur Pédagogique.Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation, vous êtes très à l'aise avec les étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons cotés et leurs petits travers.A cet effet, vous serez l'interface entre les étudiants, les enseignants et la responsable pédagogique ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316014)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance community manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314884)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire agence de communication, un(e) Chargé(e) de Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes la ou le can ...

Part-time job nanny (offre-emploi?j=8314379)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 145498Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8336831)

CDD Mômji Val-de-Marne - Creteil 13 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 152997Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Mômji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Nounou en allemand (offre-emploi?j=8314378)

CDD Mômji Yvelines - Chatou 09 / 03 / 2022
Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - RaphaëlVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Allemand ! Le temps consacré à l'Allema ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8291859)

CDD Mômji Haute-Savoie - Orgères 03 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance chargé(e) de recrutement - avignon (f/h) (offre-emploi?j=8301127)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Vaucluse - Avignon 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, expert du retail dans l'univers du luxe, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êt ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir

directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0646976

Up Skills est un cabinet de recrutement dédié aux profils Cadres et Experts, Top Management et Management de Transition. Notre implantation nationale et notre expertise métier sont la garantie de vous proposer les meilleures opportunités professionnelles du marché ! "Rattaché(e) au service commercial, vos missions sont les suivantes : Repérer et identifier de potentiels prospects Prospecter et démarcher physiquement les commerces de proximité (listing fourni) Signature de contrats / recrutement des commerces de proximité Élaborer l'offre commerciale avec l'aide des équipes Participer aux réunions de suivi et reporting Fidéliser vos clients en vous plaçant en tant que conseiller de leur espace de vente" "Vous avez idéalement un Bac+2 et une première expérience réussie Vous êtes pugnace, dynamique et persuasif. Vous avez le goût du challenge et vous êtes un véritable chasseur. Vous avez le sens du service pour créer du lien avec vos interlocuteurs. Vous êtes autonome, rigoureux et enthousiaste avant tout Expérience de commercial terrain"

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Up Skills Paris La Défense 290

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Program manager (f/h) - secteur de la formation en ligne (offre-emploi?j=8316016)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Vous travaillerez au sein d'une équipe avec des expertises complémentaires, vous conduirez des projets de conception, d'optimisation, gestion et de développement de l'offre de formation.Vos missions :- Travailler à la création des parcours de formation en sélectionnant les modules de formation disponibles dans notre bibliothèque, et en ciblant les modules à créer- Être le garant de la notion de pr ...

Alternance community manager (f/h) (offre-emploi?j=8315991)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans la dynamique de notre croissance, nous recherchons activement un(e) community manager en charge de l'animation de nos communautés virtuellesRattaché(e) au service communication de l'ISCOD, vous viendrez renforcer notre pétillante équipe, dont le mot d'ordre est « Try your best and forget the rest » !Votre mission, sera d'accompagner notre Responsable de la communication dans le développement ...

Part time job – childcare - english (offre-emploi?j=8314468)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Nantes 09 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 157400Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of ...

Responsable des programmes pédagogiques (f/h) - formation en ligne / à distance (offre-emploi?j=8315999)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Vous intégrez en tant que Responsable des Nouveaux Programmes Pédagogiques (F/H) notre pôle de formation et travaillerez en étroite collaboration avec les différents services et la direction générale.A ce titre, vous aurez notamment en charge les aspects suivants :- Recruter et accompagner les tuteurs / intervenants en adéquation avec nos besoins - Mettre en œuvre une démarche qualité qui répond a ...

Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (offre-emploi?j=8316000)

CDI ISCOD Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Dans le cadre de son développement, l'ISCOD recrute au sein de son pôle de formation un(e) Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (F/H). Votre rôle sera ainsi de développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Garde d'enfants bilingue en anglais (offre-emploi?j=8314393)

CDD Mômji Essonne - Savigny-sur-Orge 09 / 03 / 2022

Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Rose et AdèleVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Alternance chargé(e) de sourcing - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314866)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de solutions logicielles et de services informatiques, un(e) chargé(e) de sourcing en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Alternance business developer - villeneuve-d'ascq (f/h) (offre-emploi?j=8314861)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Villeneuve-d'Ascq 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste en immobilier d'entreprise, un(e) Business Analyst en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes la ou l ...

Gestionnaire administratif relations entreprises (f/h) (offre-emploi?j=8316001)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du développement de notre école Iscod, nous recrutons un(e) Gestionnaire Administratif Relations entreprises. Vos missions au quotidien: • Valider les devis/convention/calendriers auprès de l'équipe des chargés de Relation Entreprises• Gérer les appels entrants de l'ISCOD• Compléter les CERFA avec les entreprises et faire le suivi du dossier jusqu'à la finalisation• S'assurer de la b ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

Nounou bilingue en anglais (offre-emploi?j=8291898)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - NoahVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l'An ...

Digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8316003)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) digital business developer.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. ...

Business developer btob (f/h) (offre-emploi?j=8316013)

CDI Oktogone Group Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0646766

HYDRALIANS PROSJET IRRIGARONNE, partenaire des métiers de l'eau et du paysage et filiale du Groupe DESCOURS & CABAUD recherche un/uneTechnico-commercial itinérant Irrigation Agricole (F/H) en CDI à Etoile sur Rhône - (26)Saisissez l'opportunité de donner un nouvel élan à votre carrière en intégrant nos équipes de passionnés qui s'appuient sur deux plateformes logistiques spécialisées dans le matériel d'arrosage, l'irrigation agricole, le pompage, la fontainerie, l'éclairage et les piscines, pour proposer des produits de qualité et un accompagnement complet aux professionnels du secteur.VOS MISSIONS Rattaché(e) au Directeur d'Agence et en étroite collaboration avec l'ensemble des services (administratif, technique...), vous prendrez en charge l'ensemble de la clientèle maraîchère, grande culture de votre zone géographique.Pour ce faire, vos missions seront les suivantes :Animer, fidéliser et développer les ventes auprès de votre clientèle (agriculteurs, arboriculteurs, céréaliers, maraîchers, serristes...) ;Œuvrer dans l'atteinte de vos objectifs tant qualitatifs (étude, conseil, fidélisation, proposition de solution technique...) que quantitatifs (chiffre d'affaires, marge, développement de certaines familles de produis...) ;Réaliser les audits techniques de vos clients et la rédaction des devis en conséquence, toujours dans une volonté de leur proposer des solutions innovantes;Assurer un rôle de conseil à votre clientèle en leur proposant une solution d'installation, de suivi et de maintenance, si nécessaire ;Réaliser les tâches administratives commerciales (suivi de livraison, devis, recouvrement...) avec l'appui d'un commercial sédentaire.VOTRE PROFILDe formation technique et/ou commerciale dans les métiers de l'eau, du paysagisme, de l'environnement ,agricoles ou horticoles, vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie similaire.Merci d'envoyer votre candidature sous la référence DC-009668 via le lien Postuler.Retrouvez toute notre actualité sur nos pages LinkedIn et Facebook !Guidés par la liberté d'entreprendre et animés par une culture de la bienveillance et de l'excellence, nous travaillons main dans la main pour construire, grandir et transformer ensemble l'avenir de notre Groupe. Rejoignez-nous dès demain ! A propos de DESCOURS & CABAUD Notre Groupe a bâti au fil des ans un leadership pérenne nous positionnant aujourd'hui comme le partenaire des professionnels, grâce à une offre large de produits et services à forte valeur ajouté pour les secteurs de l'industrie, du bâtiment et de l'eau et du paysage. DESCOURS & CABAUD ne serait rien sans ses collaborateurs, experts, soudés et engagés pour la satisfaction de leurs clients. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à soutenir les opportunités de développement, favoriser l'entraide et le partage et ensemble bouger les lignes pour que chacun puisse s'épanouir dans son quotidien. Chez DESCOURS & CABAUD nous sommes pros et proches à la fois et ensemble, nous créons de la valeur pour nos clients. Pour en savoir plus, rendez-vous sur nos réseaux sociaux et notre site carrière : www.descours-cabaud-carrieres.com/Construisons l'avenir en commençant par le vôtre !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

HYDRALIANS

Technico-Commercial Itinérant - Irrigation Agricole (F/H)

Offre d'emploi n° 8331405

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **HYDRALIANS (offres-entreprise?e=HYDRALIANS)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Plus de 15 ans
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

HYDRALIANS PROSJET IRRIGARONNE, partenaire des métiers de l'eau et du paysage et filiale du Groupe DESCOURS & CABAUD recherche un/une

Technico-commercial itinérant Irrigation Agricole (F/H) en CDI à Etoile sur Rhône - (26)

Saisissez l'opportunité de donner un nouvel élan à votre carrière en intégrant nos équipes de passionnés qui s'appuient sur deux plateformes logistiques spécialisées dans le matériel d'arrosage, l'irrigation agricole, le pompage, la fontainerie, l'éclairage et les piscines, pour proposer des produits de qualité et un accompagnement complet aux professionnels du secteur.

VOS MISSIONS

Rattaché(e) au Directeur d'Agence et en étroite collaboration avec l'ensemble des services (administratif, technique...), vous prendrez en charge l'ensemble de la clientèle maraîchère, grande culture de votre zone géographique.

Pour ce faire, vos missions seront les suivantes :

Animer, fidéliser et développer les ventes auprès de votre clientèle (agriculteurs, arboriculteurs, céréaliers, maraîchers, serristes...) ;
Œuvrer dans l'atteinte de vos objectifs tant qualitatifs (étude, conseil, fidélisation, proposition de solution technique...) que quantitatifs (chiffre d'affaires, marge, développement de certaines familles de produis...) ;
Réaliser les audits techniques de vos clients et la rédaction des devis en conséquence, toujours dans une volonté de leur proposer des solutions innovantes;
Assurer un rôle de conseil à votre clientèle en leur proposant une solution d'installation, de suivi et de maintenance, si nécessaire ;
Réaliser les tâches administratives commerciales (suivi de livraison, devis, recouvrement...) avec l'appui d'un commercial sédentaire.

VOTRE PROFIL

De formation technique et/ou commerciale dans les métiers de l'eau, du paysagisme, de l'environnement ,agricoles ou horticoles, vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie similaire.

Merci d'envoyer votre candidature sous la référence DC-009668 via le lien Postuler.

Retrouvez toute notre actualité sur nos pages LinkedIn et Facebook !

Guidés par la liberté d'entreprendre et animés par une culture de la bienveillance et de l'excellence, nous travaillons main dans la main pour construire, grandir et transformer ensemble l'avenir de notre Groupe. Rejoignez-nous dès demain !

A propos de DESCOURS & CABAUD

Notre Groupe a bâti au fil des ans un leadership pérenne nous positionnant aujourd'hui comme le partenaire des professionnels, grâce à une offre large de produits et services à forte valeur ajoutée pour les secteurs de l'industrie, du bâtiment et de l'eau et du paysage.

DESCOURS & CABAUD ne serait rien sans ses collaborateurs, experts, soudés et engagés pour la satisfaction de leurs clients. C'est pourquoi nous mettons un point d'honneur à soutenir les opportunités de développement, favoriser l'entraide et le partage et ensemble bouger les lignes pour que chacun puisse s'épanouir dans son quotidien. Chez DESCOURS & CABAUD nous sommes pros et proches à la fois et ensemble, nous créons de la valeur pour nos clients.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur nos réseaux sociaux et notre site carrière : www.descours-cabaud-carrieres.com/

Construisons l'avenir en commençant par le vôtre !

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?
ID=1&JID=8331405&AURL=AHR0CDOVL2FWCC5TEXRHBGVUDHBSDWCUY29TL3JLZGLYZWN0AW9ULMFZCHG/B2PPZD02WWPNA2NHTETEI

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF

(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy

(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris

(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF

(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable de pressing (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0646751

Paris 11 ème quartier voltaire
nous vous proposons cette grande laverie automatique rénovée récemment
2 Machines Primus 5kg
2 Machines Primus 6 kg
2 machines Girbau 8 kg
1 machine Primus RX80 9kg
1 séchoir 11kg Primus
1 séchoir double Primus DX13/13 2 x14kg
1 séchoir double Primus DX13/13 2 x14kg neuf
2 machines à laver MIELE PW6065 + Profitronic neuf
la laverie a été rénovée récemment
loyer 1850 euros ht
CA 2020 DE 43000 euros ht
CA 2021 de 32340 euros Ht avec deux mois et demi de fermeture pour travaux
Prix de cession 45000 euros FAI
Prix non négociable et achat sans condition suspensive de prêt
Contact MR PARIS
Prix : 45000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente laverie automatique à Paris 75011 Voltaire

Paris 11 ème quartier voltaire
nous vous proposons cette grande laverie automatique rénovée récemment
2 Machines Primus 5kg
2 Machines Primus 6 kg
2 machines Girbau 8 kg
1 machine Primus RX80 9kg
1 séchoir 11kg Primus
1 séchoir double Primus DX13/13 2 x14kg
1 séchoir double Primus DX13/13 2 x14kg neuf
2 machines à laver MIELE PW6065 + Profitronic neuf
la laverie a été rénovée récemment
loyer 1850 euros ht
CA 2020 DE 43000 euros ht
CA 2021 de 32340 euros Ht avec deux mois et demi de fermeture pour travaux
Prix de cession 45000 euros FAI
Prix non négociable et achat sans condition suspensive de prêt

Données Financières

Prix de vente : 45 000 €

Loyer mensuel : 1 850 €

€ Barème Honoraires

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Nettoyage - Laverie - Pressing
PARIS 11EME ARRONDISSEMENT, 11ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 45 000 € - Loyer mensuel : 1 850 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 2822A

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES





Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Nettoyage - Laverie - Pressing

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :80 000 € Prix médian :**100 000 €** Prix haut :132 000 €

CessionPME dispose de **25 annonces** Nettoyage - Laverie - Pressing à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

SERVICES PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Agence Immobilière
Beauté - Esthétique - Coiffure
Club de Sport - Salle de Gym
Conseil
Dépannage - Réparation
Garage - Station service
Loisirs - Tourisme
Nettoyage - Laverie - Pressing
Pharmacie - Parapharmacie
Professions libérales
Prestations multimedia - SSII
Publicité
Santé - Optique
Taxi
Transport - Logistique
Entrepôt - logistique
Vidéo - Photo
Divers Services
Liquidation Services

FONDS DE COMMERCE NETTOYAGE - LAVERIE - PRESSING PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne
Centre
Champagne Ardennes
Corse

DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

XiTi

Commercial / Commerciale sédentaire H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0646371

Poste : Directement rattaché au Responsable des ventes, votre mission principale sera de développer les ventes des produits sur les départements des Deux-Sèvres et Vienne auprès d'une clientèle de professionnels exclusivement (BTP, paysagistes et négociants).Sur votre secteur géographique, vous aurez également les responsabilités suivantes:Réaliser les ventes du devis jusqu'à l'après-vente,Développer le portefeuille clients existant en menant notamment des actions de prospection,Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients en devenant leur interlocuteur privilégié,Mettre en oeuvre le Plan d'action commerciale afin d'atteindre vos objectifs de vente,Être à l'écoute du marché dans le but d'identifier de nouvelles opportunités,Promouvoir la société en véhiculant son image de marque. Profil : Issu(e) d'une formation type BAC +2/3 commerciale ou technique, vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits techniques (en BtoB idéalement).Vos atouts pour ce poste:Une appétence pour le terrainUn bon sens du relationnelÊtre force de propositionDynamique, curieux réactif et organisé Entreprise : Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement quidisposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, etsectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassinsd'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

SPRING

Commercial Matériaux (h/f) (CDI)

Offre d'emploi n° 8325309

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Châtillon-sur-Thouet**
Entreprise : **SPRING (offres-entreprise?e=SPRING)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Poste : Directement rattaché au Responsable des ventes, votre mission principale sera de développer les ventes des produits sur les départements des Deux-Sèvres et Vienne auprès d'une clientèle de professionnels exclusivement (BTP, paysagistes et négociants).Sur votre secteur géographique, vous aurez également les responsabilités suivantes:Réaliser les ventes du devis jusqu'à l'après-vente,Développer le portefeuille clients existant en menant notamment des actions de prospection,Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients en devenant leur interlocuteur privilégié,Mettre en oeuvre le Plan d'action commerciale afin d'atteindre vos objectifs de vente,Être à l'écoute du marché dans le but d'identifier de nouvelles opportunités,Promouvoir la société en véhiculant son image de marque. Profil : Issu(e) d'une formation type BAC +2/3 commerciale ou technique, vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits techniques (en BtoB idéalement).Vos atouts pour ce poste:Une appétence pour le terrainUn bon sens du relationnelÊtre force de propositionDynamique, curieux réactif et organisé Entreprise : Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement quidisposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, etsectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassinsd'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=40192&JID=8325309&AURL=AHR0CHM6LY9MCI50YWXLBNQUY29TL3JLZGLYZWN0P2LKPWFHNMZJOWU4YWIZNSZZB3VYY2U9AW56ZW

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable magasin ikks beaugrenelle (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645480

En tant que Responsable Boutique, vos missions seront les suivantes :
- A propos du commerce : Vous apportez un bon niveau de service à vos clients, tout en étant tourné vers l'accueil, l'accompagnement, le conseil et la fidélisation et autres tâches polyvalentes en magasin ;
- Sur la partie relative à la formation : Vous vous démarquez comme un excellent vendeur et une référence au sein du point de vente, vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe (petite équipe de 2 à 3 personnes) ;
- Concernant la partie relative au management : Vous êtes un manager de proximité, capable de recruter, d'animer et de stimuler votre équipe ainsi que leur épanouissement professionnel et ceci dans un souci constant relatif à la satisfaction client ;
- Pour la partie relative à la gestion : Référent au sein de la marque, vous fédérez vos équipes autour d'un projet commercial et pilotez les indicateurs de performance (IV, PM, CA) de votre magasin afin d'optimiser sa rentabilité.
Vous serez très autonome dans vos différentes missions, mais tout-de-même accompagné par une formation ainsi qu'un Animateur de réseau auprès de qui vous référez, pour vous soutenir dans votre activité au quotidien.
Contrat : CDI Vous disposez de fortes compétences liées à la vente et également d'une expérience managériale significative en boutique (au moins 2 ans) au sein d'une enseigne dynamique, idéalement dans un secteur similaire (chaussure, mode, bazar, distribution spécialisée, etc.).
Leadership, écoute, autonomie, bon relationnel et prise d'initiatives seront des qualités essentielles pour mener à bien ce poste.
Conditions et Avantages
Rémunération fixe entre 2 300€ et 2 500€ selon le prix, avec une partie variable (90 - 250€ par mois) et des avantages (ticket restaurant, transport, mutuelle, accès privilégié aux nouvelles collections, etc.).

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Page Personnel

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, marque emblématique spécialisée dans le prêt-à-porter pour femmes, recherche un Responsable Boutique pour son point de vente situé à Paris (Beaugrenelle).

Page Personnel

Responsable Magasin IKKS (Beaugrenelle) H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** JN-032022-5379566-38356120

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Expérience :** Junior (2 à 4 ans)

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, marque emblématique spécialisée dans le prêt-à-porter pour femmes, recherche un Responsable Boutique pour son point de vente situé à Paris (Beaugrenelle).

DESCRIPTION DU POSTE

En tant que Responsable Boutique, vos missions seront les suivantes :
- A propos du commerce : Vous apportez un bon niveau de service à vos clients, tout en étant tourné vers l'accueil, l'accompagnement, le conseil et la fidélisation et autres tâches polyvalentes en magasin ;
- Sur la partie relative à la formation : Vous vous démarquez comme un excellent vendeur et une référence au sein du point de vente, vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe (petite équipe de 2 à 3 personnes) ;
- Concernant la partie relative au management : Vous êtes un manager de proximité, capable de recruter, d'animer et de stimuler votre équipe ainsi que leur épanouissement professionnel et ceci dans un souci constant relatif à la satisfaction client ;
- Pour la partie relative à la gestion : Référent au sein de la marque, vous fédérez vos équipes autour d'un projet commercial et pilotez les indicateurs de performance (IV, PM, CA) de votre magasin afin d'optimiser sa rentabilité.
Vous serez très autonome dans vos différentes missions, mais tout-de-même accompagné par une formation ainsi qu'un Animateur de réseau auprès de qui vous référez, pour vous soutenir dans votre activité au quotidien.

Contrat : CDI

PROFIL RECHERCHE

Vous disposez de fortes compétences liées à la vente et également d'une expérience managériale significative en boutique (au moins 2 ans) au sein d'une enseigne dynamique, idéalement dans un secteur similaire (chaussure, mode, bazar, distribution spécialisée, etc.).
Leadership, écoute, autonomie, bon relationnel et prise d'initiatives seront des qualités essentielles pour mener à bien ce poste.
Conditions et Avantages
Rémunération fixe entre 2 300€ et 2 500€ selon le prix, avec une partie variable (90 - 250€ par mois) et des avantages (ticket restaurant, transport, mutuelle, accès privilégié aux nouvelles collections, etc.).

Localisation : Paris (75000)

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, Distrijob 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 :

Responsable Adjoint de Magasin H/F - Paris — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 01/03/2022*

En tant que Responsable Adjoint Magasin, vous êtes avant tout un Commerçant avec un fort potentiel d'évolution. A ce poste, vous : - Apportez un haut niveau de ...

Responsable Magasin H/F — CDI

Vincennes (94300), Val-de-Marne (94), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 09/03/2022*

En tant que Responsable Boutique, vos missions seront les suivantes : - Concernant la partie relative au commerce : Vous apportez un bon niveau de service à vos...

Responsable Adjoint Magasin H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 09/03/2022*

En tant que Responsable Adjoint Magasin, vous êtes avant tout un Commerçant avec un fort potentiel d'évolution. À ce poste, vos missions sont les suivantes : - ...

Copyright 2000-2022 Distrijob

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Responsable de département grand magasin (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645215

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée.
A ce poste, vos missions seront les suivantes :
- Apporter la formation nécessaire à vos équipes pour qu'elles fournissent un haut niveau de service aux clients, en étant tourné vers une expérience client d'exception en magasin ;
- Se démarquer comme un référent au sein de votre département, auprès de vos équipes. Vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe composée d'une quinzaine de marques (entre 30 et 50 personnes) ;
- Participer au suivi de la performance de votre département via les indicateurs de performance (IV, PM, CA...), en mettant en place pour cela des plans d'actions variés (partenariats marques, rendez-vous avec les Directeurs artistiques et animateurs de réseaux, choix des collections, merchandising...) afin d'optimiser sa rentabilité ;
- Assurer constamment le respect de la politique des marques, combinant celle du grand magasin ;
- Assurer un suivi régulier auprès de la direction du grand magasin, participer aux réunions stratégiques.
Contrat : CDI En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous disposez de fortes compétences liées à la vente en univers haut de gamme premium ainsi qu'une expérience significative en management (d'au moins 2 ans), dans l'univers de la mode, de la maison ou de la beauté.
L'expérience en grand magasin est un véritable atout et la maîtrise de l'anglais est nécessaire.
Conditions et Avantages
Variable + dimanches majorés.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Page Personnel

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur du retail afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, grand magasin parisien emblématique, recherche un Responsable de Département en Grand Magasin évoluant dans l'univers de la mode maison beauté pour prendre la direction de tout un étage incluant plusieurs marques.
Le poste est situé à Paris (75).

Page Personnel

Responsable de Département Grand Magasin H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 933624-38353917

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Expérience :** Junior (2 à 4 ans)

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur du retail afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, grand magasin parisien emblématique, recherche un Responsable de Département en Grand Magasin évoluant dans l'univers de la mode/maison/beauté pour prendre la direction de tout un étage incluant plusieurs marques.
Le poste est situé à Paris (75).

DESCRIPTION DU POSTE

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée.
A ce poste, vos missions seront les suivantes :
- Apporter la formation nécessaire à vos équipes pour qu'elles fournissent un haut niveau de service aux clients, en étant tourné vers une expérience client d'exception en magasin ;
- Se démarquer comme un référent au sein de votre département, auprès de vos équipes. Vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe composée d'une quinzaine de marques (entre 30 et 50 personnes) ;
- Participer au suivi de la performance de votre département via les indicateurs de performance (IV, PM, CA...), en mettant en place pour cela des plans d'actions variés (partenariats marques, rendez-vous avec les Directeurs artistiques et animateurs de réseaux, choix des collections, merchandising...) afin d'optimiser sa rentabilité ;
- Assurer constamment le respect de la politique des marques, combinant celle du grand magasin ;
- Assurer un suivi régulier auprès de la direction du grand magasin, participer aux réunions stratégiques.

Contrat : CDI

PROFIL RECHERCHE

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous disposez de fortes compétences liées à la vente en univers haut de gamme/premium ainsi qu'une expérience significative en management (d'au moins 2 ans), dans l'univers de la mode, de la maison ou de la beauté.
L'expérience en grand magasin est un véritable atout et la maîtrise de l'anglais est nécessaire.
Conditions et Avantages
Variable + dimanches majorés.

Localisation : Paris (75000)

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, Distrijob 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 :

Responsable de Département en Grand Magasin H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 24/02/2022*

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée. A ...

Manager des Ventes H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 23/02/2022*

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée. A ...

Manager des Ventes Grands Magasins H/F — CDI

Vélizy-Villacoublay (78140), Yvelines (78), Île-de-France - *Emploi Page Personnel - 23/02/2022*

En tant que Responsable de Département en grand magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée. A ...

Copyright 2000-2022 Distrijob

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Charge de recouvrement (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0645080

Leader Intérim Meulan (78) recrute pour l'un de ses clients spécialisé dans les domaines de la sécurité électronique, la fermeture automatique et les équipements scéniques, situé à Paris 18ème et Gargenville (78) :

CHARGE DE RECOUVREMENT H F

Au sein de la Direction Financière du Groupe, vous aurez pour missions :

La gestion de la relance clients (créances anciennes ou litigieuses)

Le rapprochement entre les factures, les situations de chantiers (sur Excel)

La recherche autonome des fonds de dossiers (levée des retenues de garantie)

L'établissement d'états de synthèses pour le suivi des créances et des actions à mener jusqu'au dénouement définitif

La relation avec le cabinet en charge de la gestions des créances contentieuses

Leader Intérim Meulan (78) recrute pour l'un de ses clients spécialisé dans les domaines de la sécurité électronique, la fermeture automatique et les équipements scéniques, situé à Paris 18ème et Gargenville (78) :

CHARGE DE RECOUVREMENT H F

Au sein de la Direction Financière du Groupe, vous aurez pour missions :

La gestion de la relance clients (créances anciennes ou litigieuses)

Le rapprochement entre les factures, les situations de chantiers (sur Excel)

La recherche autonome des fonds de dossiers (levée des retenues de garantie)

L'établissement d'états de synthèses pour le suivi des créances et des actions à mener jusqu'au dénouement définitif

La relation avec le cabinet en charge de la gestions des créances contentieuses

Contrat : CDI
Salaire : 35000 à 38000 € par an

BAC + 2 Type BTS, DCG, DSCG, M2 CCA Expérience de minimum 5 ans acquise en cabinet d'expert comptable ou en entreprise au poste de comptable clients recouvrement. Connaissance de l'activité BTP et des mécanismes des appels d'offres serait un plus. Maitrise des outils informatiques (Excel) et la connaissance d'un ERP Autonomie, rigueur, aisance relationnelle, adaptabilité, sens du service et de l'analyse, dynamisme, communication, intégrité Poste situé à Paris 18 (2 ou 3 jours) et Gargenville (2 ou 3 jours). Possibilité d'être à terme uniquement sur Paris Salaire selon profil

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Leader Interim

Groupe spécialisé dans les domaines de la sécurité électronique, la fermeture automatique et les équipements scéniques

Leader Interim

CHARGE DE RECOUVREMENT H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 105998/433792_1647013525

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Niveau d'études :** Bac+2 **Expérience :** Confirmé (5 à 9 ans)

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Groupe spécialisé dans les domaines de la sécurité électronique, la fermeture automatique et les équipements scéniques

DESCRIPTION DU POSTE

Leader Intérim Meulan (78) recrute pour l'un de ses clients spécialisé dans les domaines de la sécurité électronique, la fermeture automatique et les équipements scéniques, situé à Paris 18ème et Gargenville (78) :

- CHARGE DE RECOUVREMENT H/F

  Au sein de la Direction Financière du Groupe, vous aurez pour missions :

- La gestion de la relance clients (créances anciennes ou litigieuses)

- Le rapprochement entre les factures, les situations de chantiers (sur Excel)

- La recherche autonome des fonds de dossiers (levée des retenues de garantie)

- L'établissement d'états de synthèses pour le suivi des créances et des actions à mener jusqu'au dénouement définitif

- La relation avec le cabinet en charge de la gestions des créances contentieuses

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Au sein de la Direction Financière du Groupe, vous aurez pour missions :

- La gestion de la relance clients (créances anciennes ou litigieuses)
- Le rapprochement entre les factures, les situations de chantiers (sur Excel)
- La recherche autonome des fonds de dossiers (levée des retenues de garantie)
- L'établissement d'états de synthèses pour le suivi des créances et des actions à mener jusqu'au dénouement définitif
- La relation avec le cabinet en charge de la gestions des créances contentieuses

Contrat : CDI

Salaire : 35000 à 38000 € par an

PROFIL RECHERCHE

BAC + 2 Type BTS, DCG, DSCG, M2 CCA

Expérience de minimum 5 ans acquise en cabinet d'expert comptable ou en entreprise au poste de comptable clients/recouvrement.

Connaissance de l'activité BTP et des mécanismes des appels d'offres serait un plus.

Maitrise des outils informatiques (Excel) et la connaissance d'un ERP

Autonomie, rigueur, aisance relationnelle, adaptabilité, sens du service et de l'analyse, dynamisme, communication, intégrité

Poste situé à Paris 18 (2 ou 3 jours) et Gargenville (2 ou 3 jours). Possibilité d'être à terme uniquement sur Paris

Salaire selon profil

Localisation : Paris (75000)

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, Jobvitae 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 :

Nous n'avons pas trouvé d'offres similaires pour le moment

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Copyright 2007-2022 Jobvitae

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0631791

Description du poste :
Sous la responsabilité du Directeur de Région, vous gérez votre agence en toute autonomie et prenez les décisions stratégiques qui vous mèneront à vos objectifs de développement.
Véritable Manager d'un centre de profit, vos missions s'articuleront autour des axes suivants :
- Animation de la stratégie d'entreprise
Représenter et déployer l'offre et la marque Actual
Développer et déployer un projet défini avec votre Directeur de Région
Identifier les clés du marché de l'emploi sur son territoire et proposer des solutions adaptées
- Gestion du centre de profit
Piloter, développer l'activité et la rentabilité du centre de profits dans le respect des procédures et des engagements stratégiques de la direction
Veiller à la rentabilité de l'agence
- Développement commercial & réseau
Déterminer, participer et suivre l'ensemble des actions commerciales et recrutement de l'Agence
Développer et suivre les prospects
Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des clients par la qualité de la prestation
Développer un réseau relationnel et s'impliquer dans la vie institutionnelle de son territoire
- Management
Manager votre équipe et insuffler une dynamique propice à la performance
Animer, accompagner son équipe et participer au développement des compétences de chacun
Fixe selon votre expérience et expertise + partie variable + véhicule + téléphone + mutuelle + tickets restaurant
Description du profil :
Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans une fonction commerciale idéalement acquise sur un poste similaire.
Reconnu(e) pour vos compétences relationnelles et votre sens des responsabilités, vous faites preuve de dynamisme, de disponibilité et d'un réel sens du service vous permettant de mener à bien les missions confiées.
Doté(e) d'une fibre commerciale, vous êtes pro actif(ve), autonome et organisé(e), vous possédez de fortes qualités d'adaptation permettant de comprendre aisément les besoins du client.
Doté(e) de capacité de gestion, vous possédez également des qualités d'écoute vous permettant de manager une équipe.
Vous connaissez le tissu économique local.
Véritable Manager d'un centre de profit, vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise.
Alors n'hésitez plus ce poste est fait pour vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Depuis 1991, année de sa création, Actual est devenu un acteur de référence sur le marché du travail avec ses solutions innovantes pour l'emploi et les compétences.
En 2018 est né Actual Leader group, à la suite du rapprochement entre deux acteurs indépendants français du travail intérimaire, Actual et Leader.
Chez Actual et Leader nous partageons la même vision humaniste du travail et accompagnons au quotidien les entreprises dans leurs recrutements et les salariés et...

Responsable d'agence (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Responsable d'agence (H/F) + 4 métiers

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Licence générale, Licence professionnelle

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Actual

Depuis 1991, année de sa création, Actual est devenu un acteur de référence sur le marché du travail avec ses solutions innovantes pour l'emploi et les compétences.

En 2018 est né Actual Leader group, à la suite du rapprochement entre deux acteurs indépendants français du travail intérimaire, Actual et Leader.

Chez Actual et Leader nous partageons la même vision humaniste du travail et accompagnons au quotidien les entreprises dans leurs recrutements et les salariés et les demandeurs d'emplois dans leurs recherches d'emploi ou de mission C.D.I., intérim en proposant des solutions ressources humaines adaptées à chacun.

Actual accélère sa croissance pour être référent sur le marché du travail, leader sur ses territoires et ses expertises.

Dans ce contexte, nous recherchons pour notre ouverture d'agence à Paris, un Responsable d'Agence H/F.

Voir toutes les offres d'Actual

Description du poste

Sous la responsabilité du Directeur de Région, vous gérez votre agence en toute autonomie et prenez les décisions stratégiques qui vous mèneront à vos objectifs de développement.

Véritable Manager d'un centre de profit, vos missions s'articuleront autour des axes suivants :
- Animation de la stratégie d'entreprise
Représenter et déployer l'offre et la marque Actual
Développer et déployer un projet défini avec votre Directeur de Région
Identifier les clés du marché de l'emploi sur son territoire et proposer des solutions adaptées

- Gestion du centre de profit
Piloter, développer l'activité et la rentabilité du centre de profits dans le respect des procédures et des engagements stratégiques de la direction
Veiller à la rentabilité de l'agence

- Développement commercial & réseau

Déterminer, participer et suivre l'ensemble des actions commerciales et recrutement de l'Agence
Développer et suivre les prospects
Veiller à la satisfaction et à la fidélisation des clients par la qualité de la prestation
Développer un réseau relationnel et s'impliquer dans la vie institutionnelle de son territoire

- Management
Manager votre équipe et insuffler une dynamique propice à la performance
Animer, accompagner son équipe et participer au développement des compétences de chacun

Fixe selon votre expérience et expertise + partie variable + véhicule + téléphone + mutuelle + tickets restaurant

Description du profil

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans une fonction commerciale idéalement acquise sur un poste similaire.

Reconnu(e) pour vos compétences relationnelles et votre sens des responsabilités, vous faites preuve de dynamisme, de disponibilité et d'un réel sens du service vous permettant de mener à bien les missions confiées.

Doté(e) d'une fibre commerciale, vous êtes pro actif(ve), autonome et organisé(e), vous possédez de fortes qualités d'adaptation permettant de comprendre aisément les besoins du client.

Doté(e) de capacité de gestion, vous possédez également des qualités d'écoute vous permettant de manager une équipe.

Vous connaissez le tissu économique local.

Véritable Manager d'un centre de profit, vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise.

Alors n'hésitez plus ce poste est fait pour vous !

Référence : PE0116185A147810 9241202

Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0631347

Description du poste :
Envie d'aventure ? Soif de challenge ? Ce poste est fait pour vous !
Dans une dynamique de croissance, vos missions seront les suivantes :
- Développer les ventes sur votre secteur auprès d'une clientèle de particuliers(ères).
- Créer une véritable relation de confiance et de conseil auprès des utilisateurs(trices) de nos produits.
- Représenter notre image de luxe et de qualité à la française sur le marché américain.
- Après une formation au siège en France, vous serez le patron de votre secteur et gérerez vos ventes en toute autonomie.
LES AVANTAGES :
- Package de rémunération fixe + variable
- Voiture de fonction type SUV (RAV4, etc.).
- Plan de couverture santé très large.
- Financement de votre logement les premiers mois.
- Remboursement de frais au réel.
- PC, GSM, carte essence.
- Poste basé proche d'une grande métropole.
Description du profil :
Cavalier(e) confirmé(e) ou passionné(e) par le monde équestre, vous souhaitez vous engager dans une expérience à l'étranger, qui vous donnera toutes les armes pour réussir dans votre vie
professionnelle !
- Vous justifiez idéalement d'une première expérience commerciale.
- Vous aimez créer du lien et savez mettre en place rapidement des relations de confiance et de
proximité avec vos interlocuteurs(trices). Votre charisme vous aidera à performer chez nous !
- Vous justifiez impérativement d'un fort tempérament commercial de chasseur et avez la volonté
d'aller chercher du business pour atteindre de hauts niveaux de rémunération
- Vous avez le sens du défi et êtes stimulé par l'envie de vous dépasser.
- Vous aimez travailler en toute autonomie.
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Société française positionnée comme le leader de la selle d'équitation de luxe, nos produits

sont
utilisés par les plus grands cavaliers internationaux. Nous sommes une référence mondiale en terme de qualité et de technologies, possédons deux marques et connaissons une croissance annuelle à deux chiffres.
Dans le cadre de notre développement aux USA, nous mandatons le cabinet UPTOO pour trouver
nos futurs représentants commerciaux, prêts à s'engager da...

Représentant commercial USA - Passionné(e) d'équitation (H/F)

Publiée il y a 2 jours

UPTOO

Critères de l'offre

Métiers :

Responsable de commercialisation (H/F) + 1 métier

Experience min :

débutant à 10 ans

Secteur :

Industrie / Production autres

Diplômes :

Diplôme de grande école de commerce

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Uptoo

Société française positionnée comme le leader de la selle d'équitation de luxe, nos produits sont utilisés par les plus grands cavaliers internationaux. Nous sommes une référence mondiale en terme de qualité et de technologies, possédons deux marques et connaissons une croissance annuelle à deux chiffres.

Dans le cadre de notre développement aux USA, nous mandatons le cabinet UPTOO pour trouver nos futurs représentants commerciaux, prêts à s'engager dans une expérience à l'étranger.

Poste à pourvoir pour travailler les plus grandes métropoles américaines (New York, San Francisco, San Diego, etc.)

Voir toutes les offres d'Uptoo

Description du poste

Envie d'aventure ? Soif de challenge ? Ce poste est fait pour vous !

Dans une dynamique de croissance, vos missions seront les suivantes :
- Développer les ventes sur votre secteur auprès d'une clientèle de particuliers(ères).
- Créer une véritable relation de confiance et de conseil auprès des utilisateurs(trices) de nos produits.
- Représenter notre image de luxe et de qualité à la française sur le marché américain.
- Après une formation au siège en France, vous serez le patron de votre secteur et gérerez vos ventes en toute autonomie.

LES AVANTAGES :

- Package de rémunération fixe + variable
- Voiture de fonction type SUV (RAV4, etc.).
- Plan de couverture santé très large.
- Financement de votre logement les premiers mois.
- Remboursement de frais au réel.

- PC, GSM, carte essence.
- Poste basé proche d'une grande métropole.

Description du profil

Cavalier(e) confirmé(e) ou passionné(e) par le monde équestre, vous souhaitez vous engager dans une expérience à l'étranger, qui vous donnera toutes les armes pour réussir dans votre vie professionnelle !

- Vous justifiez idéalement d'une première expérience commerciale.
- Vous aimez créer du lien et savez mettre en place rapidement des relations de confiance et de proximité avec vos interlocuteurs(trices). Votre charisme vous aidera à performer chez nous !
- Vous justifiez impérativement d'un fort tempérament commercial de chasseur et avez la volonté d'aller chercher du business pour atteindre de hauts niveaux de rémunération
- Vous avez le sens du défi et êtes stimulé par l'envie de vous dépasser.
- Vous aimez travailler en toute autonomie.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Référence : UPTOOMETEO24195

Conseiller commercial / Conseillère commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0630650

Description du poste :
Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable.
Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5400 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech.
Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous.
Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent.
En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) :
Conseiller commercial (F/H)
Pour développer ses équipes dans une ambiance propice à la réussite, où challenge et détermination animent nos collaborateurs.
Vos missions :
* Démarcher les clients au sein de l'hypermarché, de la galerie commerciale et les Carrefour Market pour recruter des nouveaux clients Carte Pass
* Relancer les clients par téléphone pour proposer des solutions de financement
* Accueillir les clients pour répondre à leur demande et procéder à la découverte de nouveaux besoins pour les multi-équiper
* Vendre la gamme de produits financiers et assurances adaptés aux besoins du client.
* Satisfaire le besoin du client en traitant les réclamations et litiges et/ou en orientant le client vers les services compétents de l'entreprise.
* Fidéliser le client en lui apportant des réponses à ses questions et en gardant un contact régulier avec lui
Votre profil :
* Vous êtes diplômé du baccalauréat au minimum
* Vous avez une première expérience réussie dans la vente et la négociation
* Vous êtes dynamique, avez un goût pour le challenge et l'esprit de conquête
* Vous appréciez travailler en équipe et vous avez le sens de la relation clients
Les avantages Carrefour :
* Une rémunération sur 13,5 mois
* Intéressement + participation
* Mutuelle/prévoyance
* Offres CE
* 6 semaines de Congés Payés
* 10 % de remise sur achat
Merci de joindre un CV et une lettre de motivation à votre candidature.
Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

En soixante ans, le groupe Carrefour est devenu un des leaders de la distribution dans le monde.
Un réseau de 5 400 magasins exploités en propre ou en franchise en France au plus près de nos clients (plus de 12 000 dans le monde), un site e-commerce et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix abordable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en...

Conseiller commercial (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Conseiller commercial (H/F)

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

Bac. Général

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Carrefour

En soixante ans, le groupe Carrefour est devenu un des **leaders de la distribution dans le monde.**
Un réseau de **5 400 magasins** exploités en propre ou en franchise en France au plus près de nos clients (plus de 12 000 dans le monde), un **site e-commerce** et des **services connectés** pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés **pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix abordable**... Tels sont les atouts de Carrefour, **engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous**.
Plus de 300 métiers faisant appel à des **savoir-faire différents** œuvrent au quotidien chez Carrefour. Vous trouverez forcément celui qui vous correspond !

Plus d'infos sur Carrefour

Description du poste

Créateur de l'hypermarché et commerçant alimentaire de référence, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable.

Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de 5400 magasins, des services et une offre digitale enrichis, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech...

Et des collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous.

Pour porter l'ambition du Groupe, Carrefour fait évoluer son format de magasin historique : l'Hypermarché. Avec ses espaces toujours plus adaptés aux besoins des clients et ses 80000 références de produits alimentaires et non alimentaires, c'est un environnement innovant, convivial et familial, où tous les budgets se retrouvent.

En pleine transformation, Carrefour recherche pour son hypermarché un(e) :

Conseiller commercial (F/H)

Pour développer ses équipes dans une ambiance propice à la réussite, où challenge et détermination animent nos collaborateurs.

Vos missions :

- Démarcher les clients au sein de l'hypermarché, de la galerie commerciale et les Carrefour Market pour recruter des nouveaux clients Carte Pass
- Relancer les clients par téléphone pour proposer des solutions de financement
- Accueillir les clients pour répondre à leur demande et procéder à la découverte de nouveaux besoins pour les multi-équiper
- Vendre la gamme de produits financiers et assurances adaptés aux besoins du client.
- Satisfaire le besoin du client en traitant les réclamations et litiges et/ou en orientant le client vers les services compétents de l'entreprise.
- Fidéliser le client en lui apportant des réponses à ses questions et en gardant un contact régulier avec lui

Votre profil :

- Vous êtes diplômé du baccalauréat au minimum
- Vous avez une première expérience réussie dans la vente et la négociation
- Vous êtes dynamique, avez un goût pour le challenge et l'esprit de conquête
- Vous appréciez travailler en équipe et vous avez le sens de la relation clients

Les avantages Carrefour :

- Une rémunération sur 13,5 mois
- Intéressement + participation
- Mutuelle/prévoyance
- Offres CE
- 6 semaines de Congés Payés
- 10 % de remise sur achat

Merci de joindre un CV et une lettre de motivation à votre candidature.

Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site.

Date de début : 31/01/2022

Référence : 00414N

Responsable de magasin de détail (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0630540

Description du poste :
ZERO ÉTIQUETTE. ZERO JUGEMENT. Chez Don't Call Me Jennyfer, on est convaincu qu'on n'a pas besoin d'être comme tout le monde pour devenir quelqu'un. Alors, si tu as envie de travailler pour une marque dynamique, #zeroetiquette, et surtout pour un nouveau magasin Don't Call Me Jennyfer de Forum Les Halles qui ouvrira ses portes en août 2022, rejoins-nous !
Ce nouveau magasin sera un des plus grand magasin Don't Call Me Jennyfer en France, #flagshipstore !
Tu es responsable des performances du magasin tant au niveau managérial qu'opérationnel, voici tes futures missions :
- Tu développes le chiffre d'affaires du magasin
- Tu suis les indicateurs commerciaux
- Tu proposes des plans d'actions pour atteindre les objectifs
- Tu garantis la bonne organisation de ton magasin
- Tu animes ton équipe
- Tu recrutes, tu intègres, tu formes et tu accompagnes ton équipe
- Tu établis les plannings
- Tu gères les flux financiers
- Tu garantis l'attractivité et l'image du magasin
- Tu assures la gestion des stocks
- Tu garantis la rentabilité du magasin
Description du profil :
Tu possèdes une expérience #++ en tant que manager ? T'aimes la mode ? T'as envie de t'éclater en magasin ? T'as envie de balancer les codes ?
Tu es exemplaire et tu as l'âme d'un leader qui aime faire grandir ses équipes ?
Alors, ce job est fait pour toi ! Viens avec ta personnalité !
Chez Don't Call Me Jennyfer, la non-discrimination et l'inclusion sont des valeurs essentielles qui nous tiennent à cœur. C'est pourquoi nous sommes engagés en faveur du handicap, de l'égalité femmes-hommes, de la mixité sociale et de l'intergénérationnel. Nous sommes donc ouverts à un recrutement inclusif pour privilégier l'égalité des chances et la diversité au sein de nos équipes.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Il était une fois. Don't Call Me Jennyfer, une marque de mode cool à petits prix créée en France en 1985, et que toutes les filles ont porté un jour. Aujourd'hui Don't Call Me Jennyfer, c'est plus de 1000 collaborateurs en France et plus de 350 magasins dans 20 pays du monde entier, mais avec un fort esprit Start up, qui ont fait de la marque l'un des leaders français du prêt-à-porter féminin grâce à une identité et des valeurs fortes. Bon.ça c'est pour le blabla corporate. Main...

Responsable de Magasin H/F

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Responsable de magasin (H/F) + 4 métiers

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Don't call Me Jennyfer

Il était une fois... Don't Call Me Jennyfer, une marque de mode cool à petits prix créée en France en 1985, et que toutes les filles ont porté un jour. Aujourd'hui Don't Call Me Jennyfer, c'est plus de 1000 collaborateurs en France et plus de 350 magasins dans 20 pays du monde entier, mais avec un fort esprit Start up, qui ont fait de la marque l'un des leaders français du prêt-à-porter féminin grâce à une identité et des valeurs fortes. Bon...ça c'est pour le blabla corporate. Maintenant, on va vous dire ce qui est bon à savoir sur nous !

77 % des équipes commerciales dansent et chantent en magasin, mais ça c'est normal !

67% des collaborateurs qui travaillent chez nous préfèrent les afterwork à la gym, mais les deux sont compatibles;

92% des collaborateurs passent leur temps sur leur téléphone portable et les réseaux sociaux, mais ça c'est normal car on est #Digital.

85 % des collaborateurs raffolent des sushis, ça n'a aucun rapport, mais c'est une stat !

Voir toutes les offres de Don't call Me Jennyfer

Description du poste

ZERO ÉTIQUETTE. ZERO JUGEMENT. Chez Don't Call Me Jennyfer, on est convaincu qu'on n'a pas besoin d'être comme tout le monde pour devenir quelqu'un. Alors, si tu as envie de travailler pour une marque dynamique, #zeroetiquette, et surtout pour un nouveau magasin Don't Call Me Jennyfer de Forum Les Halles qui ouvrira ses portes en août 2022, rejoins-nous !

Ce nouveau magasin sera un des plus grand magasin Don't Call Me Jennyfer en France, **#flagshipstore** !

Tu es responsable des performances du magasin tant au niveau managérial qu'opérationnel, voici tes futures missions :

- Tu développes le chiffre d'affaires du magasin

- Tu suis les indicateurs commerciaux

- Tu proposes des plans d'actions pour atteindre les objectifs

- Tu garantis la bonne organisation de ton magasin

- Tu animes ton équipe

- Tu recrutes, tu intègres, tu formes et tu accompagnes ton équipe

- Tu établis les plannings

- Tu gères les flux financiers

- Tu garantis l'attractivité et l'image du magasin

- Tu assures la gestion des stocks

- Tu garantis la rentabilité du magasin

Description du profil

Tu possèdes **une expérience #++** en tant que manager ? T'aimes la mode ? T'as envie de t'éclater en magasin ? T'as envie de balancer les codes ?

Tu es exemplaire et tu as l'âme d'un leader qui aime faire grandir ses équipes ?

Alors, ce job est fait pour toi ! Viens avec ta personnalité !

Chez Don't Call Me Jennyfer, la non-discrimination et l'inclusion sont des valeurs essentielles qui nous tiennent à cœur. C'est pourquoi nous sommes engagés en faveur du handicap, de l'égalité femmes-hommes, de la mixité sociale et de l'intergénérationnel. Nous sommes donc ouverts à un recrutement inclusif pour privilégier l'égalité des chances et la diversité au sein de nos équipes.

Référence : 5ZmQzBeZ

Conseiller commercial / Conseillère commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0625276

Description du poste :
DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 7 conseillers grands comptes dans le cadre d'une mission en intérim basé dans le 93. Sous la responsabilité de votre manager, vous effectuerez les missions suivantes :
Être le contact privilégié des Clients Grands Comptes pour toutes demandes : demande d'enlèvements, SAV et analyse des flux.
Organiser, contrôler et adapter la logistique opérationnelle aux besoins des clients, en soutien de la politique commerciale et des objectifs fixés par l'entreprise.
Missions :
-Etre le contact dédié pour les clients à spécificités en relation avec la force de vente.
-Veiller à la fluidité du process opérationnel tout en suivant la stratégie commerciale définie par la force de vente.
-Conseiller et orienter le client au sein de l'organisation DHL.
-Recueillir l'ensemble des questions émanant du client et répondre aux questions de 1er niveau et réorienter le client pour les questions de 2ème niveau.
-Assurer et contrôler, pour les Clients Grands Comptes, le suivi proactif des envois et les performances opérationnelles en termes de délais.
-Analyser les raisons des dysfonctionnements afin de leur apporter une solution. La mise en place d'actions correctives est un élément majeur de plus-value d'un suivi KAD pour les clients.
-Informer et prévenir les Clients et la force de vente de tout problème spécifique.
-Fournir aux Commerciaux des rapports précis sur l'analyse des mouvements et dysfonctionnements liés aux services.
-Réaliser des études opérationnelles pour développer de nouveaux trafics avec le support commercial et les opérations :
-en intervenant auprès du réseau national et international de l'entreprise.
-en organisant et coordonnant toutes les actions avec les différents services ou fournisseurs impliqués.
-Programmer et suivre les enlèvements spécifiques (en France ou à l'étranger) et assurer un retour client.
-Vendre et promouvoir les services à valeur ajoutés de l'entreprise (Assurance, emballage, marchandises dangereuses).
Description du profil :
Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :
- Vous êtes diplômé, minimum Bac +3, idéalement en commerce international
- Vous possédez une expérience réussi en centre d'appel.
- Vous possédez les qualités suivantes :
-Sens du client
-Qualité de la relation téléphonique
-Esprit commercial
-Anglais courant

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).
Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS).
Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfactio...

Commercial Grands Comptes (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Conseiller commercial (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Logistique, Transport de biens, Courrier

Diplômes :

Bac+3 + 1 diplôme

Compétences :

Anglais

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Intérim** **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Domino

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).

Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS). Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfaction de nos clients, et de nos collaborateurs intérimaires.

Voir toutes les offres de Groupe Domino

Description du poste

DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 7 conseillers grands comptes dans le cadre d'une mission en intérim basé dans le 93. Sous la responsabilité de votre manager, vous effectuerez les missions suivantes :

Être le contact privilégié des Clients Grands Comptes pour toutes demandes : demande d'enlèvements, SAV et analyse des flux.
Organiser, contrôler et adapter la logistique opérationnelle aux besoins des clients, en soutien de la politique commerciale et des objectifs fixés par l'entreprise.

Missions :

-Etre le contact dédié pour les clients à spécificités en relation avec la force de vente.
-Veiller à la fluidité du process opérationnel tout en suivant la stratégie commerciale définie par la force de vente.
-Conseiller et orienter le client au sein de l'organisation DHL.
-Recueillir l'ensemble des questions émanant du client et répondre aux questions de 1er niveau et réorienter le client pour les questions de 2ème niveau.
-Assurer et contrôler, pour les Clients Grands Comptes, le suivi proactif des envois et les performances opérationnelles en termes de délais.

-Analyser les raisons des dysfonctionnements afin de leur apporter une solution. La mise en place d'actions correctives est un élément majeur de plus-value d'un suivi KAD pour les clients.
-Informer et prévenir les Clients et la force de vente de tout problème spécifique.
-Fournir aux Commerciaux des rapports précis sur l'analyse des mouvements et dysfonctionnements liés aux services.
-Réaliser des études opérationnelles pour développer de nouveaux trafics avec le support commercial et les opérations :
-en intervenant auprès du réseau national et international de l'entreprise.
-en organisant et coordonnant toutes les actions avec les différents services ou fournisseurs impliqués.
-Programmer et suivre les enlèvements spécifiques (en France ou à l'étranger) et assurer un retour client.
-Vendre et promouvoir les services à valeur ajoutés de l'entreprise (Assurance, emballage, marchandises dangereuses).

Description du profil

Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :

- Vous êtes diplômé, minimum Bac +3, idéalement en commerce international
- Vous possédez une expérience réussi en centre d'appel.
- Vous possédez les qualités suivantes :
-Sens du client
-Qualité de la relation téléphonique
-Esprit commercial
-Anglais courant

Référence : PARIS - CMGC78/855 9569550

Accueil › Emploi › Conseiller commercial › Conseiller commercial - Île-de-France › Conseiller commercial - Paris › Conseiller commercial - Paris › Commercial Grands Comptes (H/F)

Assistant / Assistante achat (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623879

Description du poste :
DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, un assistant achats dans le cadre d'une mission en intérim pouvant se transformer en CDD basée à Antony dans le 92.
Les missions sont :
- Mettre à jour les données articles et fournisseurs en relation avec les différents services (siège et succursales) : création et mise à jour des fiches, suivi des produits à marque...
- Participer à la gestion des promotions et des animations : vérification des tableaux, des demandes fournisseurs, des informations marketing, participation aux téléréunions, relectures supports, facturation des fournisseurs...
- Mettre à jour les tarifs : saisie et contrôle de toutes les modifications de tarifs et accords,
- Participer au développement des nouveaux produits : recherche, organisation et participation aux tests produits, rédaction des comptes- rendus...,
- Suivre les contrats fournisseurs : rédaction, saisie et contrôle des accords, suivi des règlements et des litiges (prix, produits),
- Suivre les performances fournisseurs : logistique, taux de services, problèmes qualité...
Description du profil :
De formation Bac +2/3, vous possédez un minimum de 3 ans d'expérience à un poste similaire, idéalement dans l'univers de la distribution en BtoB.
Vous disposez d'un bon esprit de synthèse et faites preuve d'organisation et de rigueur.
Votre réactivité, vos qualités relationnelles et une sensibilité pour l'alimentaire sont indispensables pour réussir dans la fonction.
Vous faites preuve d'une réelle aisance avec les chiffres et maîtrisez le pack office, notamment Excel.
La maîtrise de SAP est un plus.

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).
Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS).
Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfactio...

Assistant achats (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant achats (H/F)

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Agroalimentaire

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Compétences :

SAP

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDD **Intérim** **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Domino

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).

Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS). Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfaction de nos clients, et de nos collaborateurs intérimaires.

Voir toutes les offres de Groupe Domino

Description du poste

DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, un assistant achats dans le cadre d'une mission en intérim pouvant se transformer en CDD basée à Antony dans le 92.
Les missions sont :
- Mettre à jour les données articles et fournisseurs en relation avec les différents services (siège et succursales) : création et mise à jour des fiches, suivi des produits à marque...
- Participer à la gestion des promotions et des animations : vérification des tableaux, des demandes fournisseurs, des informations marketing, participation aux téléréunions, relectures supports, facturation des fournisseurs...
- Mettre à jour les tarifs : saisie et contrôle de toutes les modifications de tarifs et accords,
- Participer au développement des nouveaux produits : recherche, organisation et participation aux tests produits, rédaction des comptes-rendus...,
- Suivre les contrats fournisseurs : rédaction, saisie et contrôle des accords, suivi des règlements et des litiges (prix, produits),
- Suivre les performances fournisseurs : logistique, taux de services, problèmes qualité...

Durée du contrat : 6 mois

Description du profil

De formation Bac +2/3, vous possédez un minimum de 3 ans d'expérience à un poste similaire, idéalement dans l'univers de la distribution en BtoB.
Vous disposez d'un bon esprit de synthèse et faites preuve d'organisation et de rigueur.
Votre réactivité, vos qualités relationnelles et une sensibilité pour l'alimentaire sont indispensables pour réussir dans la fonction.
Vous faites preuve d'une réelle aisance avec les chiffres et maîtrisez le pack office, notamment Excel.
La maîtrise de SAP est un plus.

Référence : PARIS - Assistant achats 9569517

Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621806

Description du poste :
Responsable de tous les aspects des opérations quotidiennes du site web français en garantissant le meilleur niveau de service. Gestion quotidienne de toutes les réclamations concernant les articles achetés au travers de notre réseau.
Superviser toutes les commandes effectuées sur notre plateforme e-commerce en garantissant à tout moment un service de haute qualité aux consommateurs.
Traiter efficacement toute plainte dans le but d'obtenir une solution satisfaisante dans les meilleurs délais et dans le respect des directives et des politiques de l'entreprise
Effectuer tous les remboursements ou échanges nécessaires conformément aux politiques et procédures de l'entreprise.
Donner suite à toutes les demandes et questions de nos clients.
Développer une connaissance approfondie de nos produits.
Aider à maintenir et à mettre à jour régulièrement le site web.
Aider à la mise en œuvre et au soutien de toute initiative de marketing en ligne.
Produire des communications internes détaillées, y compris du feedback et des rapports de performance.
Escalader tous les problèmes affectant les sites web en informant les responsables concernés.
Description du profil :
Excellent sens du service client et capacité à gérer les plaintes avec un esprit "win/win".
Aptitude à communiquer avec professionnalisme et confiance à différents niveaux.
Excellentes compétences verbales et écrites.Attitude positive et réceptive.
Connaissance d'un environnement e-commerce idéalement en B to C.
Travail avec un outils de ticketing

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 35000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Randstad Search, Cabinet Conseil en Recrutement et Approche directe, intervient dans la recherche et l'évaluation des profils Middle et Top Management. Le cabinet est présent dans les principales métropoles françaises.
Les consultants du Pôle Commercial, Retail, Marketing mettent à votre service leur expertise métier pour vous accompagner au mieux dans votre évolution professionnelle. Nous recherchons pour le compte de notre client :Leader mondial dans l'industrie de la chaussur...

SERVICE CLIENT E COMMERCE (F/H)

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial sédentaire (H/F)

Experience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

Bac+2 + 3 diplômes

Compétences :

B2C

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **> 35 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : Randstad Search

Randstad Search, Cabinet Conseil en Recrutement et Approche directe, intervient dans la recherche et l'évaluation des profils Middle et Top Management. Le cabinet est présent dans les principales métropoles françaises.
Les consultants du Pôle Commercial, Retail, Marketing mettent à votre service leur expertise métier pour vous accompagner au mieux dans votre évolution professionnelle. Nous recherchons pour le compte de notre client :Leader mondial dans l'industrie de la chaussure haute performance et style de vie : un profils SAV service client e-commerce.

Voir toutes les offres de Randstad Search

Description du poste

Responsable de tous les aspects des opérations quotidiennes du site web français en garantissant le meilleur niveau de service. Gestion quotidienne de toutes les réclamations concernant les articles achetés au travers de notre réseau.
Superviser toutes les commandes effectuées sur notre plateforme e-commerce en garantissant à tout moment un service de haute qualité aux consommateurs.
Traiter efficacement toute plainte dans le but d'obtenir une solution satisfaisante dans les meilleurs délais et dans le respect des directives et des politiques de l'entreprise
Effectuer tous les remboursements ou échanges nécessaires conformément aux politiques et procédures de l'entreprise.
Donner suite à toutes les demandes et questions de nos clients.
Développer une connaissance approfondie de nos produits.
Aider à maintenir et à mettre à jour régulièrement le site web.
Aider à la mise en œuvre et au soutien de toute initiative de marketing en ligne.
Produire des communications internes détaillées, y compris du feedback et des rapports de performance.
Escalader tous les problèmes affectant les sites web en informant les responsables concernés.
Date de début : 31/03/2022

Description du profil

Excellent sens du service client et capacité à gérer les plaintes avec un esprit "win/win".
Aptitude à communiquer avec professionnalisme et confiance à différents niveaux.
Excellentes compétences verbales et écrites.Attitude positive et réceptive.
Connaissance d'un environnement e-commerce idéalement en B to C.
Travail avec un outils de ticketing

Référence : 001-TMK-R000585_01R

Commercial / Commerciale sédentaire (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621267

Description du poste :
Rejoignez notre équipe pour assurer en toute autonomie le développement commercial de l'Île-de-France. Auprès d'une clientèle corporate & immobilier, vous proposerez nos offres sur mesure : hospitality, community management, coworking, conciergerie, etc.
Votre feuille de route, après un parcours complet d'intégration :
-Mise en place de votre stratégie de prospection,
-Identification des besoins des clients,
-Définition et déploiement de méthodes commerciales,
-Élaboration des offres,
-Accompagnement et conseil,
-Travail en mode projet avec les équipes internes,
-Closing et suivi des clients.
Tout est à construire : vos idées créatives seront les bienvenues !
Vous travaillerez sur des cycles de vente longs, en mode projet.
LES AVANTAGES :
Aujourd'hui plus que jamais, les salariés sont en quête de sens au travail : nous évoluons donc sur un marché très porteur, en plein essor, qui vous offrira de belles opportunités.
Le bien-être est le maître-mot de notre démarche, et nous saurons également assurer le vôtre, puisque c'est notre métier !
Comptez sur :
-Une équipe soudée et conviviale, avec une grande diversité de profils et de cultures,
-Un challenge évolutif à relever, dans un secteur tourné vers le service et l'univers de l'immobilier : deux fois plus d'opportunités !
-Des locaux agréables en plein cœur de Paris et une possibilité de home office,
-Un fixe + un variable déplafonné.
Description du profil :
Vous êtes agile, proactif(ve), inventif(ve) et force de proposition ?
Nous avons besoin de vous dans l'équipe !
Votre enthousiasme et votre dynamisme seront très appréciés. Naturellement optimiste, vous mettez du rythme dans vos activités, en gardant toujours le sourire.
Comme tous nos collaborateurs, vous êtes ouvert(e) d'esprit et vous saurez écouter et comprendre les problématiques de vos clients, pour assurer leur satisfaction totale.
Les prérequis :
-Appétence pour le digital,
-Maîtrise de la prospection,
-Bac +3/5,
-Anglais professionnel,
-Expérience commerciale +3 ans.
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Notre raison d'être ? Assurer le bien-être de tous les salariés, dans toutes les entreprises : une mission qui nous anime depuis vingt ans.
Acteur innovant sur le marché des services, nous sommes présents en France, en Suisse, aux États-Unis et au Canada avec plus de 80 programmes. Tous les jours, nous assurons l'épanouissement des salariés de tous nos clients (et des nôtres !), à travers trois grands piliers, pour une vie.
-Libérée des contraintes (services de pressing...

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

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616917

Chargé / Chargée de recouvrement de créances
Gestionnaire de Recouvrement
Vous serez en charge de l\'identification des litiges commerciaux et de la réalisation d\'un fichier client avec les retards de paiement.
Vous devrez également vous occuper du lettrage des comptes, nettoyer les arriérés et mettre à jour les données.
--
POUR POSTULER :
https://mpinterim.contactrh.com/jobs/773/38332580
Vous justifiez d\'une expérience d\'au moins 3 ans à un poste similaire. Vous êtes autonome, rigoureux et pro-actif. Vous apprenez et vous adaptez vite.
Doté d\'un bon relationnel, résilient, vous savez gérer les situations délicates avec diplomatie et êtes assertif. Votre anglais est opérationnel.
Conditions et Avantages
Rémunération entre 39k€ et 45k€.

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 18 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 39000,00 Euros ï¿½ 39000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

---

handicap.fr

Accueil > Emploi > Offre

Offre Gestionnaire de Recouvrement

Gestionnaire de Recouvrement

Postuler sur le site Carrière

Michael Page Interim Management il y a 2 jours

DESCRIPTIF

Vous serez en charge de l'identification des litiges commerciaux et de la réalisation d'un fichier client avec les retards de paiement.
Vous devrez également vous occuper du lettrage des comptes, nettoyer les arriérés et mettre à jour les données.

--
POUR POSTULER :
https://mpinterim.contactrh.com/jobs/773/38332580

PROFILS

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans à un poste similaire. Vous êtes autonome, rigoureux et pro-actif. Vous apprenez et vous adaptez vite.
Doté d'un bon relationnel, résilient, vous savez gérer les situations délicates avec diplomatie et êtes assertif. Votre anglais est opérationnel.

Conditions et Avantages

Rémunération entre 39k€ et 45k€.

Postuler sur le site Carrière

200 offres de l'entreprise >

Lieu : Paris (75)
Famille de métiers : Gestion / Comptabilité / Finance
Métier : Service Comptabilité
Contrat : CDD
Expérience : 2 ans et plus
Niveau d'études : Maîtrise, master 1 (Bac+4)
Salaire : entre 39000 et 45000 € par an
Prise de poste : Dès que possible
Durée : 18 mois

handicap.fr

Handicap.fr
59 rue de l'Abondance - F-69003 Lyon France info@handicap.fr | Handicap.fr 2002 - 2018 tous droits réservés - Haut
Page générée le 13-03-2022 15:51:52

Responsable de magasin d'accessoires de la personne (H/F)

75 - PARIS 18 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615770

NATURALIA s'est donné pour mission de « donner la liberté de faire du Bien aux Hommes et à la Nature ».
Cette raison d'être donne sens à notre métier de commerçant de proximité. Elle nous motive au quotidien, nous challenge pour garantir un avenir durable et bienveillant.
NOS VALEURS
Transparence, responsabilité, diversité, audace.
Vous vous reconnaissez et souhaitez participer au rapide développement d'un commerce éthique ? Embarquez pour l'aventure Naturalia !
MISSIONS
Dans nos magasins de proximité, vous serez polyvalent(e)s et amené(e)s à :
- Garantir la bonne tenue du magasin ;
- Accompagner et fédérer l'équipe ;
- Développer la performance commerciale ;
- Respecter et faire respecter les procédures internes ;
- Développer votre connaissance produit et assurer un conseil de qualité ;
- Garantir une expérience client optimale de l'accueil jusqu'à l'encaissement.

Pour devenir un(e) LadyBio / BioMan, il vous faut : - Une bonne dose de dynamisme ;
- Un max d'autonomie ;
- Une envie de partager sa bonne humeur avec son équipe ;
- Un management bienveillant et équitable ;
- De la rigueur, toujours de la rigueur ;
- Un brin d'audace et de curiosité ;
- Des sourires à foison ;
- Une fibre commerçante débordante.
Personne de terrain, leader dans l'âme, vous êtes dynamique et réactif avec une réelle envie de manager et de faire évoluer une équipe. Votre intérêt pour la gestion et les indicateurs de performance sera un atout essentiel à votre réussite.
Si vous avez une expérience réussie de 2 ans minimum sur ce poste, dans la distribution alimentaire, spécialisée et/ou la restauration, vous êtes peut-être la personne que nous recherchons !
Rejoindre NATURALIA, c'est intégrer une entreprise engagée et porteuse de valeurs fortes !
La diversité est une force ; c'est même l'une de nos valeurs. Nous encourageons les personnes en situation de handicap à postuler.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Naturalia

(https://www.naturalia.fr/)

(https://nousrejoindre.naturalia.fr/fr/annonces#annonce_1607533)

NATURALIA (/fr)



Postuler

PARTAGEZ CE JOB :

(https://www.linkedin.com/cws/share?url=https://nousrejoindre.naturalia.fr/fr/s/RjvLB7JR) (https://www.facebook.com/share.php?u=https://nousrejoindre.naturalia.fr/fr/s/9Dwr8dLZ) (https://twitter.com/intent/tweet?text=Offre%20d%E2%80%99emploi%20%20chez%20Naturalia%20%C3%A0%20Paris%20%21%20https%3A%2F%2Fnousrejoindre.naturalia.fr%2Ffr%2Fs%2FZaEX4bwz

Nous utilisons des cookies pour vous permettre de candidater à nos offres, mesurer la fréquentation du site ainsi que vous proposer des vidéos, boutons de partage et des remontées de contenus de plateformes sociales. Vous pouvez changer d'avis et modifier vos choix à tout moment.

OK, tout accepter Interdire tous les cookies Personnaliser

Nous utilisons des cookies pour vous permettre de candidater à nos offres, mesurer la fréquentation du site ainsi que vous proposer des vidéos, boutons de partage et des remontées de contenus de plateformes sociales. Vous pouvez changer d'avis et modifier vos choix à tout moment.

OK, tout accepter Interdire tous les cookies Personnaliser

Powered by DigitalRecruiters (http://www.digitalrecruiters.com/)

Gestion des cookies
Charte RGPD Naturalia (https://nousrejoindre.naturalia.fr/fr/legal)

Nous utilisons des cookies pour vous permettre de candidater à nos offres, mesurer la fréquentation du site ainsi que vous proposer des vidéos, boutons de partage et des remontées de contenus de plateformes sociales. Vous pouvez changer d'avis et modifier vos choix à tout moment.

OK, tout accepter Interdire tous les cookies Personnaliser

Conseiller commercial sédentaire H/F

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615725

Conseiller commercial sédentaire H/F
Notre client, une mutuelle d\'assurances à taille humaine, recherche un Conseiller commercial agence pour un poste en CDI.
Vous participez au développement commercial de votre agence par l\'atteinte d\'objectifs individuels et collectifs : vous vendez des contrats IARD, santé, prévoyance, retraite..., fidélisez le portefeuille existant par un suivi régulier, vous assurant de la conformité des contrats avec les besoins des sociétaires et les règles de souscription en vigueur.
Aussi, vous assurez la bonne gestion administrative des dossiers des sociétaires en relation avec les services du siège social.
Enfin, vous contribuez à la construction et au déploiement opérationnel du plan d\'action commercial de l\'agence.
Vous avez une formation initiale Bac +2 à dominante commerciale.
Une expérience commerciale dans le secteur de l\'assurance ou de la banque est requise.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 28000,00 Euros ï¿½ 28000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

---

handicap.fr

Accueil > Emploi > Offre

Offre Conseiller commercial sédentaire H/F

Conseiller commercial sédentaire H/F

Postuler sur le site Carrière

Hays : Leader mondial du recrutement spécialisé il y a 2 jours

DESCRIPTIF

Notre client, une mutuelle d'assurances à taille humaine, recherche un Conseiller commercial agence pour un poste en CDI.

Vous participez au développement commercial de votre agence par l'atteinte d'objectifs individuels et collectifs : vous vendez des contrats IARD, santé, prévoyance, retraite..., fidélisez le portefeuille existant par un suivi régulier, vous assurant de la conformité des contrats avec les besoins des sociétaires et les règles de souscription en vigueur. Aussi, vous assurez la bonne gestion administrative des dossiers des sociétaires en relation avec les services du siège social.
Enfin, vous contribuez à la construction et au déploiement opérationnel du plan d'action commercial de l'agence.

PROFILS

Vous avez une formation initiale Bac +2 à dominante commerciale.
Une expérience commerciale dans le secteur de l'assurance ou de la banque est requise.

Postuler sur le site Carrière

4491 offres de l'entreprise >

HAYS
Recruiting experts worldwide

Lieu : Paris (75)
Famille de métiers : Direction Générale / Centre de profits
Métier : Direction d'établissement
Contrat : CDI
Expérience : Débutant
Niveau d'études : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Bac+2)
Salaire : entre 28000 et 36000 € par an
Prise de poste : Dès que possible

handicap.fr

Handicap.fr
59 rue de l'Abondance - F-69003 Lyon France info@handicap.fr | Handicap.fr 2002 - 2018 tous droits réservés - Haut
Page générée le 13-03-2022 15:51:58

Commercial.e terrain (France entière) (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615280

Commercial.e terrain (France entière) - - Ain
Notre filiale :

Chez FDJ Réseau, filiale du Groupe FDJ, notre mission est de distribuer et promouvoir les produits auprès de nos commerçants partenaires qui sont principalement des bars, tabacs et presse.

Grâce à ses 30 agences commerciales réparties sur toute la France, FDJ Réseau anime et fait grandir au quotidien ses 30 000 points de vente dans une logique de confiance et de proximité.

Les 500 collaborateurs de FDJ Réseau contribuent ainsi largement au succès du Groupe qui enregistre 19 milliards d'euros de mises en 2021.

En intégrant la Direction commerciale de la FDJ Réseau, vous rejoignez une filiale commerciale en pleine transformation, au sein d'un Groupe à taille humaine.

Votre poste :

En tant que Commercial(e) terrain pour l'une de nos agences, vos missions principales seront les suivantes :

* Accompagner les clients pros sur le terrain : vous animez au quotidien les points de vente de votre portefeuille clients, avec des rythmes de passage déterminés selon leur chiffre d'affaires. Votre mission est de faire adhérer et engager nos commerçants partenaires à la réussite de FDJ. Vous jouez un véritable rôle de conseil auprès d'eux en établissant des diagnostics, en déterminant des objectifs à court, moyen et long terme, en leur présentant des analyses chiffrées de leur activité

* Promouvoir l'offre FDJ : vous adaptez vos visites commerciales selon les différents profils de commerçants partenaires et maîtrisez et encadrez les échanges grâce à votre connaissance de nos produits

* Prospecter auprès de nouveaux points de vente : vous analysez et identifiez de potentiels nouveaux points de vente FDJ dans le respect de notre politique

* Travailler en binôme avec un Chargé de Relations Clients : vous contribuez au développement du chiffre d'affaires de vos clients en équipe avec un commercial sédentaire. Chacun est garant du bon fonctionnement de ce binôme complémentaire et du partage des informations clients

* Réaliser un reporting régulier de votre activité.

Profil recherché et compétences attendues :

Enrichi.e par une première expérience commerciale réussie et une affinité avec notre gamme de produits.

Vous faites preuve de curiosité et d'organisation pour préparer au mieux vos rencontres avec notre réseau de clients. Votre autonomie, votre sens du service client et votre excellent relationnel seront gages de réussite lors de vos visites commerciales.

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes prêt à vous investir pleinement, alors n'hésitez plus et rejoignez une de nos 30 agences commerciales !

L'obtention du permis B depuis + de 2 ans est obligatoire !

Chez FDJ, l'égalité des chances est notre moteur : cela se traduit dans notre recrutement ouvert à la plus grande diversité autour de 4 piliers : le handicap, l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes, l'intergénérationnel et les origines sociales. FDJ est certifiée par l'Afnor pour sa politique de diversité.
1 à 2 ans

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Organisation de jeux de hasard et d'argent

Entreprise

New Net 3D

Nous publions 100 % des offres d'emploi du Groupe FDJ sur des forums et des jobboards spécifiques RQTH.
Nous favorisons l'inclusion des personnes en situation de handicap via des formations pour les managers et les équipes qui accueillent ces collaborateurs. Notre taux d'employés en situation de handicap est de 5,32% fin 2021, Notre objectif est d'atteindre 6% en 2022.
FDJ adhère à Tremplin, une association regroupant plus de 200 entreprises qui accompagnent les étudiants att...

Commercial.e terrain (France entière)

Liste des offres (/job/all) Liste des stands (/salon/pavillon/liste-des-stands/59)

24ème édition nationale tous secteurs focus alternance du 11 au 31 mars 2022

FDJ-Française des jeux

◀◀ stand précédent (/361-societe-generale)

Ajouter à ma sélection (/login)

stand suivant ▶▶ (/489-septodont)

Consulter les offres et demander un entretien (/395-francaise-des-jeux/offres-emploi)

Retour au stand (/395-francaise-des-jeux)

Liste des offres d'emploi (/395-francaise-des-jeux/offres-emploi)

Commercial.e terrain (France entière)

Offre proposée par FDJ-Française des jeux

Partager 0 Share Tweeter

ATTENTION : le forum Talents Handicap a pour objectif de favoriser l'emploi de candidats ayant une reconnaissance handicap. A compétences égales, la demande d'un candidat en situation de handicap sera traitée en priorité.

Informations clés

Ajouter à ma sélection (/login) Postuler et demander rendez-vous (/login)

Entreprise:
FDJ-Française des jeux

Référence:

Localisation:
01- Ain / 02 - Aisne / 03 - Allier / 04 - Alpes-de-Haute-Provence / 05 - Hautes-Alpes / 06 - Alpes-Maritimes / 07 - Ardèche / 08 - Ardennes / 09 - Ariège / 10 - Aube / 11 - Aude / 12 - Aveyron / 13 - Bouches-du-Rhône / 14 - Calvados / 15 - Cantal / 16 - Charente / 17 - Charente-Maritime / 18 - Cher / 19 - Corrèze / 2A - Corse-du-Sud / 2B - Haute-Corse / 21 - Côte-d'Or / 22 - Côtes-d'Armor / 23 - Creuse / 24 - Dordogne / 25 - Doubs / 26 - Drôme / 27 - Eure / 28 - Eure-et-Loir / 29 - Finistère / 30 - Gard / 31 - Haute-Garonne / 32 - Gers / 33 - Gironde / 34 - Hérault / 35 - Ille-et-Vilaine / 36 - Indre / 37 - Indre-et-Loire / 38 - Isère / 39 - Jura / 40 - Landes / 41 - Loir-et-Cher / 42 - Loire / 43 - Haute-Loire / 44 - Loire-Atlantique / 45 - Loiret / 46 - Lot / 47 - Lot-et-Garonne / 48 - Lozère / 49 - Maine-et-Loire / 50 - Manche / 51 - Marne / 52 - Haute-Marne / 53 - Mayenne / 54 - Meurthe-et-Moselle / 55 - Meuse / 56 - Morbihan / 57 - Moselle / 58 - Nièvre / 59 - Nord / 60 - Oise / 61 - Orne / 62 - Pas-de-Calais / 63 - Puy-de-Dôme / 64 - Pyrénées-Atlantiques / 65 - Hautes-Pyrénées / 66 - Pyrénées-Orientales / 67 - Bas-Rhin / 68 - Haut-Rhin / 69 - Rhône / 70 - Haute-Saône / 71 - Saône-et-Loire / 72 - Sarthe / 73 - Savoie / 74 - Haute-Savoie / 75 - Paris / 76 - Seine-Maritime / 77 - Seine-et-Marne / 78 - Yvelines / 79 - Deux-Sèvres / 80 - Somme / 81 - Tarn / 82 - Tarn-et-

Type de contrat:
CDI - CDD - Interim

Horaire de travail:
35 heures / semaine

Description du poste et missions

Notre filiale :

Chez FDJ Réseau, filiale du Groupe FDJ, notre mission est de distribuer et promouvoir les produits auprès de nos commerçants partenaires qui sont principalement des bars, tabacs et presse.

Grâce à ses 30 agences commerciales réparties sur toute la France, FDJ Réseau anime et fait grandir au quotidien ses 30 000 points de vente dans une logique de confiance et de proximité.

Les 500 collaborateurs de FDJ Réseau contribuent ainsi largement au succès du Groupe qui enregistre 19 milliards d'euros de mises en 2021.

En intégrant la Direction commerciale de la FDJ Réseau, vous rejoignez une filiale commerciale en pleine transformation, au sein d'un Groupe à taille humaine.

Votre poste :

En tant que Commercial(e) terrain pour l'une de nos agences, vos missions principales seront les suivantes :

* **Accompagner les clients pros sur le terrain :** vous animez au quotidien les points de vente de votre portefeuille clients, avec des rythmes de passage déterminés selon leur chiffre d'affaires. Votre mission est de faire adhérer et engager nos commerçants partenaires à la réussite de FDJ. Vous jouez un véritable rôle de conseil auprès d'eux en établissant des diagnostics, en déterminant des objectifs à court, moyen et long terme, en leur présentant des analyses chiffrées de leur activité

*** Promouvoir l'offre FDJ :** vous adaptez vos visites commerciales selon les différents profils de commerçants partenaires et maîtrisez et encadrez les échanges grâce à votre connaissance de nos produits

* **Prospecter auprès de nouveaux points de vente :** vous analysez et identifiez de potentiels nouveaux points de vente FDJ dans le respect de notre politique

* **Travailler en binôme avec un Chargé de Relations Clients :** vous contribuez au développement du chiffre d'affaires de vos clients en équipe avec un commercial sédentaire. Chacun est garant du bon fonctionnement de ce binôme complémentaire et du partage des informations clients

*** Réaliser un reporting régulier de votre activité.**

Profil recherché et compétences attendues :

Enrichi.e par une première expérience commerciale réussie et une affinité avec notre gamme de produits.

Vous faites preuve de curiosité et d'organisation pour préparer au mieux vos rencontres avec notre réseau de clients. Votre autonomie, votre sens du service client et votre excellent relationnel seront gages de réussite lors de vos visites commerciales.

Vous vous reconnaissez dans ce profil et vous êtes prêt à vous investir pleinement, alors n'hésitez plus et rejoignez une de nos 30 agences commerciales !

L'obtention du permis B depuis + de 2 ans est obligatoire !

Chez FDJ, l'égalité des chances est notre moteur : cela se traduit dans notre recrutement ouvert à la plus grande diversité autour de 4 piliers : le handicap, l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes, l'intergénérationnel et les origines sociales. FDJ est certifiée par l'Afnor pour sa politique de diversité.

Profil du candidat

- **Expérience souhaitée :** 1 à 2 ans
- **Diplôme requis :** Bac + 2
- **Qualités requises :** - Sens du service client - Maîtrise des techniques de vente - Excellent relationnel - Autonomie - Organisation

© Talents Handicap (/) est un service de Groupe TalentsHandicap (nouveau nom de NEWNET3D) (https://www.groupe-talentshandicap.com)

Bid Manager Infogérance h/f

75 - PARIS 08 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615217

Rattaché à notre Directeur des Ventes France « Managed Services » (60% de notre activité en France), vous rejoignez une équipe en phase de renforcement (constituée de Sales Specialist et de Consultants Avant-Vente).

En tant que Consultant Avant-Vente / Bid Manager, vous intervenez sur chaque affaire en binôme avec un Sales Specialist pour construire et gagner des affaires majeures d'infogérance auprès de grands comptes (2 à 5 M€ / an sur des contrats pluri annuels de 3 à 5 ans).

Vous êtes chargé de qualifier les opportunités, bâtir des propositions adaptées dans toutes les dimensions (technique, financière, juridique, .), piloter les ateliers de travail (workshops) avec les clients, participer activement aux phases de soutenance et de négociation.

En véritable « chef d'orchestre », vous pilotez, sur chaque affaire, l'ensemble des contributeurs techniques de la réponse.

Le poste est passionnant : affaires complexes à cycle long (6 à 18 mois), vente stratégique à fort enjeu, négociation à haut niveau (DSI, CTO, .), fort travail d'équipe.
De formation Bac+5 (Ingénieur, Ecole de Commerce, Université), vous apportez une solide expérience en avant-vente de grands contrats d'infogérance ou de services managés, et avez de préférence déjà abordé certains des sujets suivants ; infogérance du poste de travail, support aux utilisateurs, infrastructure management, services cloud, BPO, .

Vous êtes par exemple, aujourd'hui, Consultant Avant-Vente, Bid Manager, Directeur de Proposition, Sales Specialist, Solution Architect, Directeur de Projet ou Service Delivery Manager, . idéalement au sein d'une grande ESN ou chez un fournisseur de services IT.

Vous avez une bonne culture technique généraliste et une réelle appétence commerciale. Vous aimez les affaires à cycle long et les dossiers complexes.

Vous apportez une bonne aisance rédactionnelle, une créativité certaine et une réelle capacité à argumenter et à convaincre en phase de soutenance.

Votre personnalité sera déterminante : forte capacité d'analyse et de synthèse, rigueur, capacité de travail, sens du résultat, tempérament commercial.

Nous vous proposons :

- Un rôle clé et passionnant de véritable « chef d'orchestre » ;

- Une excellente ambiance de travail et un fort esprit d'équipe ;

- Un poste très évolutif dans notre organisation.

Poste basé à notre siège (Nanterre - 92).

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
Horaires normaux

Salaire
Salaire : Annuel de 70000,00 Euros ï¿½ 100000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 5 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Conseil en systèmes et logiciels informatiques

Entreprise

Selescope

Notre société de services IT (30 000 collaborateurs dans le monde dans 50 pays, dont 3500 personnes en France), est filiale d'un grand groupe mondial de services, à très forte notoriété.

Nous proposons une offre globale de services pour accompagner les grandes mutations et la transformation digitale de nos clients (grands comptes principalement, dans tous les secteurs de marché). Nous sommes fortement reconnus en Infogérance du poste de travail et Support aux utilisateurs ...

selescope

↶ *Retour aux résultats*

Bid Manager Infogérance h/f

Infrastructure Services / 70-90 K€ / Nanterre (92)

RKE/8089

Île-de-France

Entreprise

Notre société de services IT (30 000 collaborateurs dans le monde dans 50 pays, dont 3500 personnes en France), est filiale d'un grand groupe mondial de services, à très forte notoriété.

Nous proposons une offre globale de services pour accompagner les grandes mutations et la transformation digitale de nos clients (grands comptes principalement, dans tous les secteurs de marché). Nous sommes fortement reconnus en Infogérance du poste de travail et Support aux utilisateurs (Digital Workplace) ainsi qu'en Infrastructure Management et Services Cloud.

Nous recherchons :

Bid Manager Infogérance h/f

Infrastructure Services / 70-90 K€ / Nanterre (92)

Description du poste

Rattaché à notre Directeur des Ventes France **« Managed Services »** (60% de notre activité en France), vous rejoignez une équipe en phase de renforcement (constituée de Sales Specialist et de Consultants Avant-Vente).

En tant que Consultant Avant-Vente / Bid Manager, vous intervenez sur chaque affaire en binôme avec un Sales Specialist pour construire et gagner des affaires majeures d'infogérance auprès de grands comptes (2 à 5 M€ / an sur des contrats pluri annuels de 3 à 5 ans).

Vous êtes chargé de qualifier les opportunités, bâtir des propositions adaptées dans toutes les dimensions (technique, financière, juridique, …), piloter les ateliers de travail (workshops) avec les clients, participer activement aux phases de soutenance et de négociation.

En véritable « chef d'orchestre », vous pilotez, sur chaque affaire, l'ensemble des contributeurs techniques de la réponse.

Le poste est passionnant : affaires complexes à cycle long (6 à 18 mois), vente stratégique à fort enjeu, négociation à haut niveau (DSI, CTO, …), fort travail d'équipe.

Postuler

selescope

↶ *Retour aux résultats*

Bid Manager Infogérance h/f

Infrastructure Services / 70-90 K€ / Nanterre (92)

RKE/8089

Île-de-France

Entreprise

Notre société de services IT (30 000 collaborateurs dans le monde dans 50 pays, dont 3500 personnes en France), est filiale d'un grand groupe mondial de services, à très forte notoriété.

Nous proposons une offre globale de services pour accompagner les grandes mutations et la transformation digitale de nos clients (grands comptes principalement, dans tous les secteurs de marché). Nous sommes fortement reconnus en Infogérance du poste de travail et Support aux utilisateurs (Digital Workplace) ainsi qu'en Infrastructure Management et Services Cloud.

Nous recherchons :

Bid Manager Infogérance h/f

Infrastructure Services / 70-90 K€ / Nanterre (92)

Description du poste

Rattaché à notre Directeur des Ventes France **« Managed Services »** (60% de notre activité en France), vous rejoignez une équipe en phase de renforcement (constituée de Sales Specialist et de Consultants Avant-Vente).

En tant que Consultant Avant-Vente / Bid Manager, vous intervenez sur chaque affaire en binôme avec un Sales Specialist pour construire et gagner des affaires majeures d'infogérance auprès de grands comptes (2 à 5 M€ / an sur des contrats pluri annuels de 3 à 5 ans).

Vous êtes chargé de qualifier les opportunités, bâtir des propositions adaptées dans toutes les dimensions (technique, financière, juridique, …), piloter les ateliers de travail (workshops) avec les clients, participer activement aux phases de soutenance et de négociation.

En véritable « chef d'orchestre », vous pilotez, sur chaque affaire, l'ensemble des contributeurs techniques de la réponse.

Le poste est passionnant : affaires complexes à cycle long (6 à 18 mois), vente stratégique à fort enjeu, négociation à haut niveau (DSI, CTO, …), fort travail d'équipe.

Postuler

CO-RESPONSABLE DE MAGASIN H/F

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0614944

CO-RESPONSABLE DE MAGASIN H/F
En binôme avec le Responsable de Magasin, votre charisme naturel donne envie à votre équipe de vous suivre dans la réalisation des objectifs du magasin. Manager de terrain, vous accompagnez le Responsable de Magasin dans les missions de recrutement, formation et animation de l\'équipe dans l\'ambition constante de la faire grandir.
Autonome et organisé(e), vous prenez des décisions adaptées en cohérence avec la politique de la marque.
Votre passion pour le produit et l\'univers de l\'enfant est communicative, vous êtes expert dans votre domaine et être reconnu(e) pour la qualité de vos conseils. Vous avez à coeur de valoriser la mise en scène des collections et de garantir une expérience unique en magasin.
Commerçant dans l\'âme, vous participez à la fidélisation de votre clientèle en lui réservant un accueil chaleureux et professionnel.
Rejoindre Okaïdi c\'est :
- Mettre votre passion du client au service d\'un VRAI projet, au sein d\'un groupe ambitieux et porteur de valeurs fortes,
- Grandir chaque jour en faisant le choix de la curiosité, de l\'ouverture et de la remise en cause,
- Faire pétiller votre avenir de projets riches et de rencontres passionnantes.
Idéalement diplômé(e) d\'une formation commerciale bac+2, vous avez montré vos talents lors d\'une première expérience managériale dans le prêt-à-porter ou la distribution spécialisée.
Générosité, authenticité et exemplarité sont vos principaux moteurs.
Après une période de formation dans l\'idschool, vous aurez toutes les cartes en main pour mener votre équipe vers le succès.
Pourquoi pas vous

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 20000,00 Euros ï¿½ 20000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

---

handicap.fr

Offre CO-RESPONSABLE DE MAGASIN H/F

CO-RESPONSABLE DE MAGASIN H/F

Postuler sur le site Carrière

ïdkids il y a 2 jours

DESCRIPTIF

En binôme avec le Responsable de Magasin, votre charisme naturel donne envie à votre équipe de vous suivre dans la réalisation des objectifs du magasin. Manager de terrain, vous accompagnez le Responsable de Magasin dans les missions de recrutement, formation et animation de l'équipe dans l'ambition constante de la faire grandir.

Autonome et organisé(e), vous prenez des décisions adaptées en cohérence avec la politique de la marque.

Votre passion pour le produit et l'univers de l'enfant est communicative, vous êtes expert dans votre domaine et être reconnu(e) pour la qualité de vos conseils. Vous avez à coeur de valoriser la mise en scène des collections et de garantir une expérience unique en magasin.

Commerçant dans l'âme, vous participez à la fidélisation de votre clientèle en lui réservant un accueil chaleureux et professionnel.

Rejoindre Okaïdi c'est :
- Mettre votre passion du client au service d'un VRAI projet, au sein d'un groupe ambitieux et porteur de valeurs fortes,
- Grandir chaque jour en faisant le choix de la curiosité, de l'ouverture et de la remise en cause,
- Faire pétiller votre avenir de projets riches et de rencontres passionnantes.

PROFILS

Idéalement diplômé(e) d'une formation commerciale bac+2, vous avez montré vos talents lors d'une première expérience managériale dans le prêt-à-porter ou la distribution spécialisée.

Générosité, authenticité et exemplarité sont vos principaux moteurs.

Après une période de formation dans l'idschool, vous aurez toutes les cartes en main pour mener votre équipe vers le succès.

Pourquoi pas vous

Postuler sur le site Carrière

IDKIDS
WE ACT FOR KIDS

Lieu : Paris (75)
Famille de métiers : Commerce
Métier : Vente / Commercial / Grands comptes
Contrat : CDI
Expérience : Débutant
Niveau d'études : Baccalauréat
Salaire : entre 20000 et 25000 € par an
Prise de poste : Dès que possible

72 offres de l'entreprise >

handicap.fr

Handicap.fr
59 rue de l'Abondance - F-69003 Lyon France info@handicap.fr | Handicap.fr 2002 - 2018 tous droits réservés - Haut
Page générée le 13-03-2022 15:52:04

Responsable de magasin de détail (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600953

POSTE : Responsable de Magasin H/F
DESCRIPTION : Alphéa Conseil, ce sont 15 années d'existence, 14 agences, plus de 400 recrutements par an, 85% de satisfaction client, et 90% de satisfactions candidats. Notre cabinet de conseil en recrutement et stratégie intervient dans plusieurs secteurs d'activité dont certains avec une expertise reconnue comme la distribution, le retail, l'industrie ou l'agroalimentaire.

Alphéa Conseil est le spécialiste du recrutement des cadres dirigeants et du middle management. Notre expertise, notre proximité et notre exigence font de nous un acteur incontournable de votre recrutement en France et à l'international.

Chacun de nos dirigeants à plus de 15 ans d'expertise de votre domaine.
Notre objectif : réaliser votre recrutement avec notre supplément d'âme.

Vous êtes curieux de comprendre ce que cela signifie ? Alors n'hésitez plus et contactez-nous, nous avons votre futur job ou votre futur collaborateur !

Chaque jour est une occasion nouvelle de faire plaisir et... de se faire plaisir. Vous êtes une homme/une femme de terrain proche de vos équipes et de vos clients ? Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge ? Cette offre est faite pour vous !

Prenez le chemin de vos fourneaux en tant que Responsable de magasin H/F !
Vos missions :

Vous êtes le chef de partie, vous serez responsable des ratios de gestion, CA, démarques et frais, vous guiderez votre équipe et organisez votre cuis... magasin en vous appuyant sur vos résultats pour maintenir et dépasser vos objectifs ! Vous gérez les stocks d'une main de maître !

Vous restez un commis : vous êtes opérationnel et au coeur de l'action, vous restez en rayon pour conseillez vos clients ! Vous donnez l'exemple à votre équipe en les accompagnants dans les tâches quotidiennes, la manutention ou la mise en rayon ne vous fait pas peur, vous êtes et resterez une personne de terrain !

Vous véhiculez l'image de l'enseigne et ses valeurs mais plus encore vous êtes responsable de la tenue commerciale des linéaires. Le merchandising, l'approvisonnement, la mise en avant des opérations commerciales n'ont aucun secret pour vous.

Vous avez à coeur le bien être de vos clients : Accueil et conseil dans l'optique d'une prestation optimale, vous êtes proches de vos clients et restez à leur écoute en toutes circonstances afin de les fidéliser au quotidien.

Vous bénéficierez d'une rémunération sur 13 mois, d'un intéressement trimestriel et annuel, d'une participation aux bénéfices ainsi que d'une mutuelle. Le poste est sur 35 H en CDI.

Vous avez une formation Bac à Bac +2 et/ou une expérience significative dans la grande distribution ou distribution de proximité. Une première pratique de la gestion des stocks est indispensable.

Vous recherchez un poste de terrain au contact de la clientèle et au sein d'un commerce de proximité ? Vous avez l'âme d'un commerçant, le plaisir du service client ?

Véritable manager, vous êtes doté de leadership ? Vous aimez partager votre savoir-faire ainsi que votre passion pour la cuisine ?

Vous êtes authentique et gourmand, si pour vous la satisfaction client est toujours de saison,

ce poste est donc fait pour vous !

Alors n'hésitez plus, postulez ou envoyez moi votre CV sur ****@****.*- !
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

Alphea Conseil

Responsable de Magasin H/F

Paris 20e - 75

CDI

20 000 - 30 000 EUR par an

Je postule sur le site du recruteur

Alphea Conseil recherche ...

Alphéa Conseil, ce sont 15 années d'existence, 14 agences, plus de 400 recrutements par an, 85% de satisfaction client, et 90% de satisfactions candidats. Notre cabinet de conseil en recrutement et stratégie intervient dans plusieurs secteurs d'activité dont certains avec une expertise reconnue comme la distribution, le retail, l'industrie ou l'agroalimentaire.

Alphéa Conseil est le spécialiste du recrutement des cadres dirigeants et du middle management. Notre expertise, notre proximité et notre exigence font de nous un acteur incontournable de votre recrutement en France et à l'international.

Chacun de nos dirigeants à plus de 15 ans d'expertise de votre domaine. Notre objectif : réaliser votre recrutement avec notre supplément d'âme.

Vous êtes curieux de comprendre ce que cela signifie ? Alors n'hésitez plus et contactez-nous, nous avons votre futur job ou votre futur collaborateur !

Chaque jour est une occasion nouvelle de faire plaisir et... de se faire plaisir. Vous êtes une homme/une femme de terrain proche de vos équipes et de vos clients ? Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge ? Cette offre est faite pour vous !

Prenez le chemin de vos fourneaux en tant que Responsable de magasin H/F !

Vos missions :

Je postule sur le site du recruteur

Vous êtes le chef de partie, vous serez responsable des ratios de gestion, CA, démarque et frais, vous guiderez votre équipe et organisez votre chiffre... magasin en vous appuyant sur vos résultats pour maintenir et dépasser vos objectifs ! Vous gérez les stocks d'une main de maître !

Vous restez un commis : vous êtes opérationnel et au coeur de l'action, vous restez en rayon pour conseillez vos clients ! Vous donnez l'exemple à votre équipe en les accompagnants dans les tâches quotidiennes, la manutention ou la mise en rayon ne vous fait pas peur, vous êtes et resterez une personne de terrain !

Vous véhiculez l'image de l'enseigne et ses valeurs mais plus encore vous êtes responsable de la tenue commerciale des linéaires. Le merchandising, l'approvisionnement, la mise en avant des opérations commerciales n'ont aucun secret pour vous.

Vous avez à coeur le bien être de vos clients : Accueil et conseil dans l'optique d'une prestation optimale, vous êtes proches de vos clients et restez à leur écoute en toutes circonstances afin de les fidéliser au quotidien.

Vous bénéficierez d'une rémunération sur 13 mois, d'un intéressement

Je postule sur le site du recruteur

mutuelle. Le poste est sur 35 H en CDI.

Vous avez une formation Bac à Bac +2 et/ou une expérience significative dans la grande distribution ou distribution de proximité. Une première pratique de la gestion des stocks est indispensable.

Vous recherchez un poste de terrain au contact de la clientèle et au sein d'un commerce de proximité ? Vous avez l'âme d'un commerçant, le plaisir du service client ?

Véritable manager, vous êtes doté de leadership ? Vous aimez partager votre savoir-faire ainsi que votre passion pour la cuisine ?

Vous êtes authentique et gourmand, si pour vous la satisfaction client est toujours de saison, ce poste est donc fait pour vous !

Alors n'hésitez plus, postulez ou envoyez moi votre CV sur ****@****.*- !

Informations complémentaires :
Entre 20 et 30K€

Je postule sur le site du recruteur

ALPHEA CONSEIL

Alphea Conseil

Siège : Valence - 26

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 20e - 75 | CDI | 20 000 - 30 000 EUR par an | Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 71742

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable de Magasin Junior Eram - Bocage - Mellow Yellow H/F

Eram

CDI | Paris 4e - 75

Responsable de Magasin - S

Courir

CDI | Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Responsable magasin

Emploi Distribution

Emploi Hôtesse de caisse

Emploi Directeur adjoint de magasin

Emploi Opticien

Emploi Employé libre service

Emploi Rayonniste

Entreprises Distribution

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Responsable magasin Paris > Emploi Responsable de Magasin H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable de boutique (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600041

POSTE : Assistant Store Manager Gare du Nord CDI H/F
DESCRIPTION : KIKO MILANO, première marque de make-up en Italie, offre un large choix de couleurs, textures et finis pour des mélanges infinis et sublimer chaque personnalité. KIKO MILANO est une marque démocratique qui propose des produits à des prix abordables sans compromis sur la qualité. Nos équipes passionnées et professionnelles accompagnent nos clients pour leur apporter les meilleurs conseils techniques et personnalisés tout en les transportant dans l'univers KIKO MILANO.

Expression parfaite de la créativité et de la passion, KIKO MILANO recrute des hommes et des femmes qui souhaitent exprimer leur talent et donner vie à leurs envies. Echanger des idées, partager des valeurs, grandir ensemble sont moteurs au quotidien.

Avec un réseau de plus de 180 boutiques en France et plus de 1500 collaborateurs, KIKO MILANO s'impose comme LA référence make-up italienne en France.

Prêt(e) à vivre l'expérience KIKO MILANO ?

Missions

Rattaché(e) au un Store Manager, vous formez avec lui/elle un véritable binôme afin d'assurer la performance du point de vente sur tous les aspects et êtes ambassadeur(rice) de nos « couleurs » et valeurs.

Vous développez la performance commerciale du magasin grâce au suivi des différents indicateurs : CA, panier moyen, taux de transformation, productivité horaire, objectifs collectifs, etc.

Vous coordonnez et animez l'équipe dans le respect de votre hiérarchie, des politiques et des valeurs de la société et dans une logique de développement des talents.

Vous dynamisez les ventes en veillant à maintenir un conseil client et une image du magasin irréprochable.

Vous participez à la gestion administrative, RH, logistique et garantissez les standards de qualité en terme d'image (présentation produits, merchandising et propreté du magasin)...

Vous êtes un relai de communication entre le Store Manager, l'équipe de vente et le siège concernant la politique de l'entreprise et ses valeurs.

En l'absence du responsable de magasin, vous garantissez le respect des indications et des procédures, tout en adoptant et diffusant les valeurs de la société.

Primes variables : mensuelle/ trimestrielle / annuelle

Dotation de produits

CSE

Mutuelle

Remboursement à 50 % du titre de transports

Tickets restaurants
PROFIL : De formation Bac +2 minimum, vous avez une première expérience du management en distribution spécialisée (cosmétiques, PAP, accessoires, décoration...) et revendiquez votre tempérament « beauty addict »*. Votre parcours vous a permis de développer un excellent

niveau de conseil client et un management de proximité.

Polyvalent(e), vous êtes force de proposition auprès de votre Store Manager sur tous les sujets relatifs au point de vente. Soucieux(se) d'exemplarité, vous communiquez de façon respectueuse et efficace auprès de l' équipe.

Votre capacité à gérer un flux important de clients et de produits, ainsi que vos qualités relationnelles vous permettront de performer au sein de notre marque.
- Beauty addict : Accro à la beauté.

Ce poste est accessible aux travailleurs handicapés.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

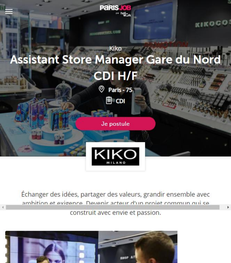
Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé

Entreprise



Kiko

Assistant Store Manager Gare du Nord CDI H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

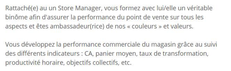
KIKO MILANO

Échanger des idées, partager des valeurs, grandir ensemble avec ambition et exigence. Devenir acteur d'un projet commun qui se construit avec envie et passion.





Je postule



Kiko recherche...

KIKO MILANO, première marque de make-up en Italie, offre un large choix de couleurs, textures et finis pour des maquillages infinis et sublimer chaque personnalité. KIKO MILANO est une marque démocratique qui propose des produits à des prix abordables sans compromis sur la qualité. Nos équipes passionnées et professionnelles accompagnent nos clients pour leur apporter les meilleurs conseils techniques et personnalisés tout en les transportant dans l'univers KIKO MILANO.

Expression parfaite de la créativité et de la passion, KIKO MILANO recrute des hommes et des femmes qui souhaitent exprimer leur talent et donner vie à leurs envies. Echanger des idées, partager des valeurs, grandir ensemble sont moteurs au quotidien.

Je postule

collaborateurs, KIKO MILANO s'impose comme LA référence make-up

Prêt(e) à vivre l'expérience KIKO MILANO ?

Missions

Rattaché(e) au un Store Manager, vous formez avec lui/elle un véritable binôme afin d'assurer la performance du point de vente sur tous les aspects et êtes ambassadeur(rice) de nos « couleurs » et valeurs.

Vous développez la performance commerciale du magasin grâce au suivi des différents indicateurs : CA, panier moyen, taux de transformation, productivité horaire, objectifs collectifs, etc..

Vous coordonnez et animez l'équipe dans le respect de votre hiérarchie, des politiques et des valeurs de la société et dans une logique de développement des talents.

Vous dynamisez les ventes en veillant à maintenir un conseil client et une image du magasin irréprochable.

Je postule

standards de qualité en terme d'image (présentation produits,

Vous êtes un relai de communication entre le Store Manager, l'équipe de vente et le siège concernant la politique de l'entreprise et ses valeurs.

En l'absence du responsable de magasin, vous garantissez le respect des instructions et des procédures, tout en adaptant et diffusant les valeurs de la société.

Primes variables : mensuelle/ trimestrielle / annuelle

Dotation de produits

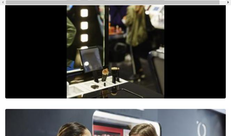
CSE

Mutuelle

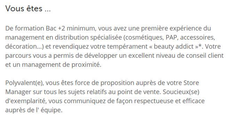
Remboursement à 50 % du titre de transports

Tickets restaurants

Je postule







Je postule

Vous êtes ...

De formation Bac +2 minimum, vous avez une première expérience du management en distribution spécialisée (cosmétiques, PAP, accessoires, décoration...) et revendiquez votre tempérament « beauty addict »*. Votre parcours vous a permis de développer un excellent niveau de conseil client et un management de proximité.

Polyvalent(e), vous êtes force de proposition auprès de votre Store Manager sur tous les sujets relatifs au point de vente. Soucieux(se) d'exemplarité, vous communiquez de façon respectueuse et efficace auprès de l' équipe.

Votre capacité à gérer un flux important de clients et de produits, ainsi que vos qualités relationnelles vous permettront de performer au sein de notre marque.

- Beauty addict : Accro à la beauté.

Je postule







En résumé...

Je postule

Publiée le 10/03/2022 - Réf.: KM022274_1648958422

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Fichiers max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

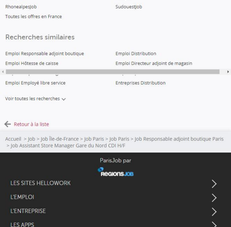
Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

En cliquant sur Continuer, vous acceptez les CGU, prises en note notre politique de confidentialité et prise de note de notre cookie. Vous pouvez à tout moment retirer votre consentement de vos données personnelles.

Signaler cette offre



Offres similaires

Directeur Adjoint de Boutique H/F
Cartier
CDI · Paris 1er - 75

Assistant Store Manager - S
Kiko
CDI · Paris - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob · Nordjob
Ouestjob · Pacajob
Rhonealpesjob · Sudouestjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Responsable adjoint boutique · Emploi Distribution
Emploi Hôtesse de caisse · Emploi Directeur adjoint de magasin
Emploi Employé libre service · Entreprises Distribution

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par
regions.job

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Assistant / Assistante achat (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599749

POSTE : Assistant Achat H/F
DESCRIPTION : CARREDOR est un cabinet de recrutement et de conseil sur les métiers des achats et du marketing.

Notre client, une jeune société spécialisée dans les produits lifestyle à inspirations japonaises, recherche leur futur Assistant Chef de produit H/F, dans leur bureau à Paris 75002

Intégré.e au service marketing, vous devrez travailler en binôme avec la Responsable marketing sur les missions suivantes :
- Suivi des commandes fournisseurs et calcul des coûts de transport.
- Préparation des documents pour les transitaires, toutes les opérations douanières.
- Réception des marchandises, entrée en stock, et vérification de la facturation.
- Création et mise à jour des fiches articles (logiciel de gestion commerciale).
- Répartition des marchandises pour tous les magasins.
- Préparer Book des nouveautés pour les magasins.
- Suivi des stocks, réapprovisionnement des stocks.
- Etre force de proposition sur de nouveaux référencement produit à soumettre au Bureau de sourcing en Chine.
- Accompagner les équipes en magasin sur des préconisation de merchandising.
PROFIL : Vous justifiez d'une première expérience significative sur un poste similaire, dans un environnement commercial et international.

Maîtrise de l'anglais oral/écrit

Aisance sur les outils informatiques, notamment pour élaborer et suivre des tableaux de bords.(Excel TCD)

Aisance rédactionnelle exigée

Nous recherchons une personne capable de grandir avec la société et de l'accompagner dans son développement. Au delà de vos compétences métiers, c'est votre état d'esprit de winner et votre ambition qui feront la différence !

Salaire : 30K€ (selon profil) Poste CDI - Temps plein - A pourvoir asap - Lieu : Paris 75002

Pour plus d'information contactez directement @Christelle Dor - consultante référente sur ce poste.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Carré Dor

Assistant Achat H/F

Paris 2e - 75

CDI

Je postule

Carré Dor recherche ...

CARREDOR est un cabinet de recrutement et de conseil sur les métiers des achats et du marketing.

Notre client, une jeune société spécialisée dans les produits lifestyle à inspirations japonaises, recherche leur futur Assistant Chef de produit H/F dans leur bureau à Paris 75002

Intégré.e au service marketing, vous devrez travailler en binôme avec la Responsable marketing sur les missions suivantes :
- Suivi des commandes fournisseurs et calcul des coûts de transport.
- Préparation des documents pour les transitaires, toutes les opérations douanières.
- Réception des marchandises, entrée en stock, et vérification de la facturation.
- Création et mise à jour des fiches articles (logiciel de gestion commerciale).
- Répartition des marchandises pour tous les magasins.
- Préparer Book des nouveautés pour les magasins.
- Suivi des stocks, réapprovisionnement des stocks.
- Etre force de proposition sur de nouveaux référencement produit à soumettre au Bureau de sourcing en Chine.
- Accompagner les équipes en magasin sur des préconisation de merchandising.

Je postule

Carré Dor

Siège : Serris - 77

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Vous justifiez d'une première expérience significative sur un poste similaire, dans un environnement commercial et international.

Maîtrise de l'anglais oral/écrit

Aisance sur les outils informatiques, notamment pour élaborer et suivre des tableaux de bords.(Excel TCD)

Aisance rédactionnelle exigée

Je postule

Nous recherchons une personne capable de grandir avec la société et de [illegible] métiers, c'est votre état d'esprit de winner et votre ambition qui feront la différence !

Salaire : 30K€ (selon profil) Poste CDI - Temps plein - A pourvoir asap - Lieu : Paris 75002

Pour plus d'information contactez directement @Christelle Dor - consultante référente sur ce poste.

En résumé...

Paris 2e - 75 | CDI | Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans | Exp. + 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 269965

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Assistant Administratif Achats M - F - D H/F
Cazoo
CDI | Paris 1er - 75

Saint Laurent Stage Assistar
Kering
CDD | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Assistant achat
Emploi Achat
Emploi Acheteur
Emploi Responsable achats
Emploi Acheteur industriel
Emploi Acheteur public
Emploi Acheteur approvisionneur
Entreprises Achat
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Assistant achat Paris > Emploi Assistant Achat H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Adjoint / Adjointe responsable de magasin de détail (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599075

POSTE : Assistant Responsable Magasin - 24Ke - Paris H/F
DESCRIPTION : Fed Business est cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication. Tu es à la recherche d'une opportunité ?! Si c'est le cas, cette annonce est faite pour toi. Notre client est une société multinationale, spécialisée dans le retail avec plus de 450 magasins. Pour accélérer leur développement nous sommes à la recherche d'un/e Assistant Responsable Magasin H/F à Paris (75). Tu veux les rejoindre ? Lance-toi !

Pour soutenir l' équipe de vente et le(la) responsable du magasin, nous sommes est à la recherche d'une personne qui aime la décoration et l'aménagement de la maison. Comme membre de l'équipe vous avez les responsabilités suivantes :
Vous aidez nos clients à la caisse de façon efficace et rapide,
Vous accueillez les clients de façon chaleureuse et les conseillez sur notre large gamme de produits,
Vous savez faire une présentation attrayante de nos produits selon les directives,
Vous êtes capable de motiver et de coordonner l'équipe en concertation avec le(la) responsable,
Vous assistez le(la) responsable dans tout ce qui est nécessaire pour un bon déroulement des activités opérationnelles, cela signifie que vous pensez et agissez selon le concept de l'enseigne,
Vous faites des propositions au (à la) responsable pour améliorer les présentations standard.
PROFIL : Nous recherchons une personne dynamique avec le sens du contact et un goût prononcé pour la décoration.
Vous devez être formé aux techniques de vente et aimer le travail en équipe.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Fed Business

Assistant Responsable Magasin - 24Ke - Paris H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Fed Business recherche ...

Fed Business est cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication. Tu es à la recherche d'une opportunité ?! Si c'est le cas, cette annonce est faite pour toi. Notre client est une société multinationale, spécialisée dans le retail avec plus de 450 magasins. Pour accélérer leur développement nous sommes à la recherche d'un/e Assistant Responsable Magasin H/F à Paris (75). Tu veux les rejoindre ? Lance-toi !

Pour soutenir l' équipe de vente et le(la) responsable du magasin, nous sommes est à la recherche d'une personne qui aime la décoration et l'aménagement de la maison. Comme membre de l'équipe vous avez les responsabilités suivantes :
Vous aidez nos clients à la caisse de façon efficace et rapide,
Vous accueillez les clients de façon chaleureuse et les conseillez sur notre large gamme de produits,
Vous savez faire une présentation attrayante de nos produits selon les directives,
Vous êtes capable de motiver et de coordonner l'équipe en concertation avec le(la) responsable,
Vous assistez le(la) responsable dans tout ce qui est nécessaire pour un bon déroulement des activités opérationnelles, cela signifie que vous pensez et agissez selon le concept de l'enseigne,
Vous faites des propositions au (à la) responsable pour améliorer les présentations standard

Je postule

Fed Business

Siège : Paris - 75 (siège)

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Nous recherchons une personne dynamique avec le sens du contact et un goût prononcé pour la décoration.
Vous devez être formé aux techniques de vente et aimer le travail en équipe.

Je postule

Paris - 75 | CDI

Distribution • Commerce de gros | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 38315109

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable Adjoint - Aéroport Charles de Gaulle H/F
Louis Vuitton
CDI | Paris 1er - 75

Directeur Adjoint de Magasi
Groupe Casino Franchisés
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Directeur adjoint de magasin
Emploi Distribution
Emploi Hôtesse de caisse
Emploi Responsable magasin
Emploi Opticien
Emploi Employé libre service
Emploi Rayonniste
Entreprises Distribution
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Directeur adjoint de magasin Paris > Job Assistant Responsable Magasin - 24Ke - Paris H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable de magasin de détail (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598167

POSTE : Responsable de Magasin Bio H/F
DESCRIPTION : Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour l'un de nos magasin La Vie Claire de Paris Intramuros un(e) responsable qui sera amené(e) à :

En collaboration avec votre Animateur Réseau, vous êtes le garant du bon fonctionnement du point de vente et de l'épanouissement de votre équipe.

Management de l'équipe : Vous recrutez, animez et organisez le travail de vos sept collaborateurs. Vous mobilisez et développez les talents de chaque membre de votre équipe. Vous avez la volonté de créer un fort esprit d'équipe.
Commerce : Vous avez pour objectif de développer les ventes du magasin. Votre professionnalisme, votre sens du commerce de proximité, votre volonté de satisfaire et fidéliser votre clientèle feront votre réussite. Vous définissez et mettez en place les plans d'action nécessaires à la réalisation des objectifs fixés tout en étant le garant de la mise en oeuvre de la politique commerciale de la marque.
Gestion : Vous assurez les flux de marchandises (réceptions), la gestion des stocks (commandes produits), les inventaires, dans le respect des procédures de l'entreprise.
Equipe projets : Vous vous réunissez tous les mois avec les responsables de magasin de votre périmètre géographique afin de partager vos bonnes pratiques, difficultés, vos projets.
Nous avons prévu une période de formation et d'intégration auprès de nos responsables de magasin formateurs.
PROFIL : Vous possédez une première expérience de 3 ans minimum en gestion d'unité commerciale.
Une expérience managériale est également indispensable.
Vous appréciez le travail d'équipe et la polyvalence.
Vous êtes capable d'encadrer une équipe (leadership, sens de l'organisation, enthousiasme, bienveillance).
Vous êtes sensible à l'univers des produits bio et partagez nos convictions environnementales.
Vous souhaitez être ambassadeur de nos valeurs.

La politique RH de La Vie Claire vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Avantages : primes, 13e mois, chèques déjeuner, participation et intéressement, % sur nos produits, mutuelle familiale.Formations régulières sur nos produits et dans différents domaines de votre métier.Programme d'intégration programmé dès votre arrivée.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

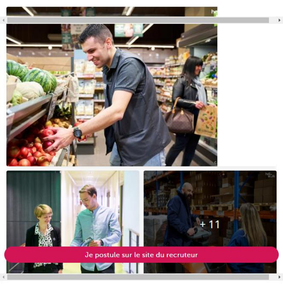
Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé

Entreprise



LA VIE CLAIRE, L'ART DE VIVRE BIO.



La Vie Claire recherche...

Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour l'un de nos magasin La Vie Claire de Paris Intramuros un(e) responsable qui sera amené(e) à :

En collaboration avec votre Animateur Réseau, vous êtes le garant du bon fonctionnement du point de vente et de l'épanouissement de votre équipe.

Management de l'équipe : Vous recrutez, animez et organisez le travail de vos sept collaborateurs. Vous mobilisez et développez les talents de chaque membre de votre équipe. Vous avez la volonté de créer un fort esprit d'équipe.
Commerce : Vous avez pour objectif de développer les ventes du magasin. Votre professionnalisme, votre sens du commerce de proximité, votre volonté de satisfaire et fidéliser votre clientèle feront votre réussite. Vous définissez et mettez en place les plans d'action nécessaires à la réalisation des objectifs fixés tout en étant le garant de la mise en oeuvre de la

Je postule sur le site du recruteur

stocks (commandes produits), les inventaires, dans le respect des procédures de l'entreprise.
Equipe projets : Vous vous réunissez tous les mois avec les responsables de magasin de votre périmètre géographique afin de partager vos bonnes pratiques, difficultés, vos projets.
Nous avons prévu une période de formation et d'intégration auprès de nos responsables de magasin formateurs.

Informations complémentaires :

13es mois, primes mensuelles et trimestrielles, participation, intéressement, chèques déjeuner, mutuelle familiale, % sur nos produits





Vous êtes ...

Vous possédez une première expérience de 3 ans minimum en gestion d'unité commerciale.

Je postule sur le site du recruteur

Vous appréciez le travail d'équipe et la polyvalence.

l'organisation, enthousiasme, bienveillance).
Vous êtes sensible à l'univers des produits bio et partagez nos convictions environnementales.
Vous souhaitez être ambassadeur de nos valeurs.

La politique RH de La Vie Claire vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Avantages : primes, 13e mois, chèques déjeuner, participation et intéressement, % sur nos produits, mutuelle familiale.Formations régulières sur nos produits et dans différents domaines de votre métier.Programme d'intégration programmé dès votre arrivée.

La Vie Claire
Ce poste est basé à Paris

Je postule sur le site du recruteur



En résumé...

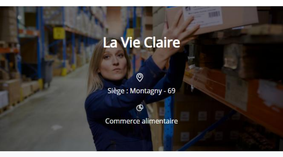
Paris - 75 | CDI

Distribution • Commerce de gros | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans | Exp. + 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : KOWEX399

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre



Offres similaires

Responsable de Magasin Junior Eram - Bocage - Mellow Yellow H/F
Eram
CDI | Paris 4e - 75

Responsable de Magasin - S
Courir
CDI | Paris - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Rhonealpesjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Responsable magasin
Emploi Hôtesse de caisse
Emploi Opticien
Emploi Rayonniste
Emploi Distribution
Emploi Directeur adjoint de magasin
Emploi Employé libre service
Entreprises Distribution

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Responsable magasin Paris > Emploi Responsable de Magasin Bio H/F

ParisJob par
REGIONSJOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Commercial Terrain BtoB H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0658371

Page Personnel Commercial, leader sur le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition de ses clients son expertise et ses outils innovants pour répondre à leurs besoins en recrutements commerciaux sur l'ensemble du territoire national.
Notre client défend et partage les valeurs d'élégance et de savoir-vivre à la française depuis plus de 30 ans. Il recherche un Commercial Terrain BtoB pour le secteur Île-de-France (Paris idéalement). Vous proposerez des produits haut de gamme entièrement fabriqués en France dans l'univers vins et spiritueux.
Rattaché au Responsable Commercial France et en collaboration avec l'équipe, vous participez à faire évoluer le chiffre d'affaires en devenant le référent de la partie conseil et vente aux professionnels (tels que les cuisinistes, Architectes, promoteurs). Vous êtes accompagné dans ce sens par la mise en place d'une formation sur les différents produits.
Vous êtes le garant de l'image de la marque et d'un haut niveau de Service Clients. En tant que Commercial Terrain BtoB, vos missions seront :
Au quotidien :
Vous développez les ventes sur votre territoire dans le cadre de la politique commerciale définie.
Vous animez votre secteur et assurez la visibilité de la marque.
Vous traitez et suivez les commandes.
Vous assurez la recherche et le suivi de futurs clients potentiels que vous aurez préalablement ciblés.
Vous rentrez les données de votre activité dans le CRM (Sales Force).
Hebdomadairement :
Vous établissez le reporting de votre activité à votre hiérarchie.
Ponctuellement :
Vous pouvez participer aux foires et salons de votre secteur.
Au-delà d'un diplôme professionnel, nous attacherons une importance particulière à vos compétences acquises lors de vos différentes expériences et ce, idéalement, dans le milieu du CHR et des cuisinistes.
Dans cet environnement de la vente aux professionnels, vous avez développé un excellent sens du commerce et savez conseiller sur des produits techniques haut de gamme, à haute valeur ajoutée.
Vous maîtrisez la prospection, vous êtes doté naturellement d'un excellent relationnel et vous savez établir une relation de confiance avec vos clients.
Conditions et Avantages
Fixe - Variable.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 38000,00 Euros ï¿½ 45000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Commercial Terrain BtoB H/F

Paris

CDI

EUR38.000 - EUR45.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Technico-Commercial Terrain H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0658321

Page Personnel Commercial, leader sur le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition de ses clients son expertise et ses outils innovants pour répondre à leurs besoins en recrutements commerciaux sur l'ensemble du territoire national.
Notre client, PME leader historique de la fabrication et distribution de véhicules de nettoyages (balayeuses), recherche un profil Commercial Terrain orienté technique. Vous distribuez de façon exclusive, les produits d'une marque italienne spécialisée dans les machines de nettoyage sur toute l'Ile-de-France.
Rattaché au Directeur Commercial, vous avez pour missions, sur toute l'Ile-de France, les suivantes :
- Prospecter et développer par téléphone ou sur le terrain un portefeuille clients en ciblant majoritairement les collectivités, centres commerciaux, magasins indépendants, entreprises TP et parkings,
- Identifier des contacts décisionnaires dans le cadre d'une vente à cycle plutôt court,
- Visiter régulièrement vos prospects et veiller à suivre les objectifs de ventes (minimum 3 machines/mois),
- Répondre aux besoins des interlocuteurs, en présentant les produits répondant à leurs attentes et réaliser des offres commerciales dans le respect de la politique commerciale et marketing (aspirateurs de déchets),
- Assurer la présentation et la démonstration des produits auprès des clients (panier moyen allant de 5K à 10K),
- Répondre aux demandes entrantes des sociétés sollicitant notre client, en collaboration avec les services internes concernés,
- Diffuser les informations (nouveaux produits, nouveaux tarifs...) auprès des clients, suivant les demandes de la direction,
- Tenir un reporting régulier d'activité afin d'informer la Direction des actions menées.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
Vous êtes de niveau Bac minimum, mais au-delà de la formation, c'est avant tout la personnalité, le tempérament et le
savoir-être qui sont appréciés.
Vous avez au moins une première expérience professionnelle dans une fonction commerciale BtoB/BtoC, idéalement dans la vente de services (si possible associés à un produit) aux entreprises et/ou particuliers. Au moins une expérience dans l'univers du matériel roulant est un plus.
Conditions et Avantages
Jusqu'à 500 euros bruts par machine vendue...

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 23000,00 Euros ï¿½ 24000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Technico-Commercial Terrain H/F

Paris

CDI

EUR23.000 - EUR24.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Attaché Commercial - CHR H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0658108

Notre client conçoit, fabrique et commercialise des lave-vaisselle à destination du la retsauration (collective et commerciale). Grâce à un historique solide et à un positionnement premium, la société poursuit son développement sur le marché français. Suite à une mobilité interne, il recrute un Attaché Commercial - CHR, poste basé à Paris afin de travailler le secteur 75/78/93/95 auprès de revendeurs spécialisés et du CHR.
Rattaché à la Direction Commerciale et en tant qu'Attaché Commercial - CHR, poste basé à Paris, vous reprenez animez et développez un portefeuille de professionnels (revendeurs essentiellement et quelques affaires en direct sur des grands comptes. En véritable ambassadeur de marque, vous occupez les responsabilités suivantes :
- Construire, fidéliser et gérer un portefeuille de clients CHR avec pour objectifs le renouvellement des machines et la vente de produits ou prestations SAV,
- Promouvoir la vente des produits auprès de revendeurs et d'utilisateurs importants et choisis,
- Développer, motiver, former et assister en général les distributeurs au niveau de l'utilisation et de la promotion des produits,
- Etre continuellement à la recherche de nouveaux contacts et prospects dans son secteur,
- Analyser les besoins des clients et les conseiller en leur proposant les produits et services adaptés à leurs attentes,
- Négocier les prix et quantités dans le respect de la politique commerciale,
- Conclure et signer les contrats de vente,
- Assurer le suivi commercial des commandes en collaboration avec le service Administration des ventes et s'assurer de la satisfaction des clients.

Pour ce poste, la rémunération proposée comprend un fixe (35K€), un variable (10K€), un VF et divers avantages (PEE avec abondement intéressant, intéressement, mutuelle et prévoyance).
Idéalement issu d'une formation supérieure en commerce, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 3 ans dans la vente de produits premium à des revendeurs spécialisés. Votre connaissance de l'univers CHR, votre tempérament développeur et tenace ainsi que votre empathie et votre organisation seront vos principals atouts pour réussir dans cette fonction.
Conditions et Avantages
45/50K€ en package.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 34800,00 Euros ï¿½ 36000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Attaché Commercial - CHR H/F

Paris

CDI

EUR34.800 - EUR36.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Business Developer (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657915

Nextgen RH (Référence : 1019095) / Sous la responsabilité de l'Account Executive, ton objectif sera de mettre en œuvre les projets clients et permettre ainsi la croissance et le développement du comité. Dans ce cadre, tes principales missions seront :
Comprendre le projet défini au préalable avec le client
Sélectionner les équipes freelance en charge du projet
Briefer les intervenants sur le projet
Cadrer le projet, assurer le suivi
Fidéliser les clients
Assurer la relation avec l'ensemble des freelances
Etre en veille permanente
D'autres missions pourront venir agrémenter le poste en fonction de ton envie et de ta motivation.

Full Remote.
Pour ce poste, tu es issu(e) d'un Master en école de Product Design et/ou Commerce, l'idéal est d'avoir 1 à 2 ans d'expérience dans une startup, que tu connaisses bien leur fonctionnement, et que tu te sentes impliqué dans des missions de création d'entreprise. Et surtout que tu aies l'envie d'apprendre et de progresser, pour rapidement évoluer. Ton bon niveau d'anglais est nécessaire, car de nombreux clients sont basés aux US ou en Angleterre (Scale-Up), et dans l'entreprise, c'est presque la langue officielle !

Tes principaux outils : Slack / Notion / Loom
Et des avantages sympa :
Autonomie
Intéressement
Ticket Resto
Séjour trimestriel avec l'équipe
La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Autre de 45000,00 Euros ï¿½ 50000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Nextgen RH

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google : 4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniqu...

< RETOUR LISTE (/)

Postuler ×

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Ou

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

Réf : MZ/SG/BD/75

Publié le 11/03/2022

Business Developer (H/F)

CDI - 45 000 / 50 000 € ()

Paris - Île-de-France - France

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google : 4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniques. Membre de la French Tech, signataire de la charte de la diversité et fortement investie dans les actions solidaires et environnementales, notre entreprise est motrice pour faire évoluer les relations humaines.

Notre client est un collectif de designers et de stratèges produit, qui propose aux startups et entrepreneurs, des solutions de stratégie produit et de product design pour les aider à concevoir des expériences utilisateurs efficaces, et attractives. Créé il y a presque 5 ans, le collectif aspire à de nombreux projets et continue sa croissance en recrutant un(e):

BUSINESS DEVELOPER

CDI – Paris (75)

DESCRIPTION DU POSTE

Sous la responsabilité de l'Account Executive, ton objectif sera de **mettre en œuvre les projets clients** et permettre ainsi **la croissance et le développement du comité**. Dans ce cadre, tes principales missions seront :

- **Comprendre le projet** défini au préalable avec le client
- **Sélectionner les équipes freelance** en charge du projet
- **Briefer** les intervenants sur le projet
- **Cadrer** le projet, **assurer le suivi**
- **Fidéliser les clients**
- Assurer la relation avec l'ensemble des freelances
- Etre en veille permanente

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer
✓ Tout accepter X Tout refuser Personnaliser

D'autres missions pourront venir agrémenter le poste en fonction de ton envie et de ta motivation.

Full Remote.

PROFIL RECHERCHÉ

Pour ce poste, tu es issu(e) d'un Master en école de Product Design et/ou Commerce, l'idéal est d'avoir **1 à 2 ans d'expérience dans une startup** où que tu connaisses bien leur fonctionnement, et que tu te sentes impliqué dans des missions de création d'entreprise. Et surtout que tu aies l'**envie d'apprendre et de progresser rapidement évoluer**. Ton bon niveau d'**anglais est nécessaire** car de nombreux clients sont basés aux US ou en Angleterre (Scale-Up), et dans l'entreprise, c'est presque la langue officielle !

Tes principaux outils : **Slack / Notion / Loom**

Et des avantages sympa :

- Autonomie
- Intéressement
- Ticket Resto
- Séjour trimestriel avec l'équipe

AUTRES INFORMATIONS

La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.
NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

POSTULER À CETTE OFFRE

Postuler
Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.
J'IMPORTE MON CV
Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.
(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=177171&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)
Ou
Remplir mon CV manuellement
Vous avez déjà un compte ?
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

Postuler

×



mailto:?subject=[nextgenrh] Business Developer (H/F)&body=http://nextgenrh.candidats.talents-in.com/job/1019095/business-developer-hf)

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Ou

Mentions légales (/conditions)

Données personnelles (/personal-data)

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=177171&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

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

✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

Responsable Grands Comptes - Intégration de Logiciels (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657911

Nextgen RH (Référence : 1020145) / Dans le cadre de vos missions, vous serez amené à :
Définir et mettre en œuvre :les plans stratégiques pour répondre aux besoins des clients
les plans de ventes tactiques pour travailler sur les projets de clients clés
Elaborer une approche stratégie complète des clients (ventes, services, avant-vente et support).
Trouvez de nouvelles opportunités en développant un solide écosystème de partenaires.
Vous deviendrez ainsi le(a) conseillé(e) privilégié(e) des comptes clés de notre client pour assurer leur transition numérique.
L'entreprise est Handi-Accueillante
La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.
Vous disposez d'un Bac +5 en ingénierie des affaires, informatique de gestion ou école de commerce et avez un bon niveau d'anglais.
De nature dynamique et orienté satisfaction client, vous avez une capacité à fédérer des équipes de vente et support.
Une expérience de minimum 5 ans dans la vente de solutions logicielles B2B aux grandes entreprises est indispensable.
Une expérience de la vente de solutions logicielles sur site et dans le Cloud/SaaS, de la gestion des API et des applications d'entreprise et/ou du secteur du Middleware est souhaitable.
Acteur majeur de son secteur d'activité, notre client dispose de nombreux avantages pour ses collaborateurs :
Différentes primes
Tickets restaurants
Entreprise handi-accueillante, aménagement de poste possible
Accessible en transport en commun

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 60000,00 Euros ï¿½ 80000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Nextgen RH

NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement multi spécialiste qui se positionne comme un véritable guide pour ses clients et pour ses candidats. Avec plus de 300 postes en CDI et CDD à pourvoir sur toute la France, notre cabinet se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniques. Spécialisée dans la détection de potentiel, notre équipe est organisée en 4 pôles de spécialisation (Vente, Management et Postes Supports / Ing...

‹ RETOUR LISTE (/)

Postuler

×

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Ou

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire

Ou (/CANDIDATURE/INDEX/JOBID/1020145/ENTREPRISEID/1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

Nextgen RH RECRUTEMENT ET CONSEIL

Réf : GM/BR/RGC/75

Publié le 11/03/2022

Responsable Grands Comptes - Intégration de Logiciels (H/F)

CDI - 60 000 / 80 000 € (Annuel)

Paris - Île-de-France - France

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement multi spécialiste qui se positionne comme un véritable guide pour ses clients et pour ses candidats. Avec plus de 300 postes en CDI et CDD à pourvoir sur toute la France, notre cabinet se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniques. Spécialisée dans la détection de potentiel, notre équipe est organisée en 4 pôles de spécialisation (Vente, Management et Postes Supports / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier /IT). Membre de la French Tech et fortement investie dans les actions solidaires, notre entreprise est motrice pour faire évoluer les relations humaines.

NEXTGEN RH Handicap, division spécialisée du Cabinet de recrutement NEXTGEN RH, recherche pour notre client, groupe international de Conseil en transformation digitale, un(e) :

Responsable Grands Comptes - transformation numérique (H/F)

CDI - Paris

DESCRIPTION DU POSTE

Dans le cadre de vos missions, vous serez amené à :

- **Définir et mettre en œuvre :**
  - les plans stratégiques pour répondre aux besoins des clients
  - les plans de ventes tactiques pour travailler sur les projets de clients clés
- **Elaborer une approche stratégie** complète des clients (ventes, services, avant-vente et support).
- Trouvez de nouvelles opportunités en développant un solide écosystème de partenaires.

Vous devez travailler en **conseil(e) privilégié(e)** des comptes clés que vous souhaitez activer pour assurer leur transition numérique.

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

√ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

L'entreprise est Handi-Accueillante

La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous disposez d'un Bac +5 en ingénierie des affaires, informatique de gestion ou école de commerce et avez un bon niveau d'anglais.

De nature dynamique et orienté satisfaction client, vous avez une capacité à fédérer des équipes de vente et support.

Une **expérience de minimum 5 ans** dans la **vente de solutions logicielles B2B aux grandes entreprises** est indispensable.

Une expérience de la vente de solutions logicielles sur site et dans le Cloud/SaaS, de la gestion des API et des applications d'entreprise et/ou du secteur du Middleware est souhaitable.

AUTRES INFORMATIONS

Acteur majeur de son secteur d'activité, notre client dispose de nombreux avantages pour ses collaborateurs :

- Différentes primes
- Tickets restaurants
- Entreprise **handi-accueillante,** aménagement de poste possible
- Accessible en transport en commun

POSTULER À CETTE OFFRE

Postuler
Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.
J'IMPORTE MON CV
Ou
Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.
(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=154770&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)
Ou
Remplir mon CV manuellement
Vous avez déjà un compte ?

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



mailto:?subject=[nextgenrh] Responsable Grands Comptes - Intégration de Logiciels (H/F)&body=http://nextgenrh.candidats.talents-in.com/job/1020145/responsable-grands-comptes-integration-de-logiciels-hf)

Postuler

×

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Mentions légales (/conditions)

Ou

Données personnelles (/personal-data)

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=154770&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

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

✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

Account Manager (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657761

Nextgen RH (Référence : 1019105) / Sous la responsabilité de l'Account Executive, ton objectif sera de mettre en œuvre les projets clients et permettre ainsi la croissance et le développement du comité. Dans ce cadre, tes principales missions seront :
Comprendre le projet défini au préalable avec le client
Sélectionner les équipes freelance en charge du projet
Briefer les intervenants sur le projet
Cadrer le projet, assurer le suivi
Fidéliser les clients
Assurer la relation avec l'ensemble des freelances
Etre en veille permanente
D'autres missions pourront venir agrémenter le poste en fonction de ton envie et de ta motivation.

Full Remote.
Pour ce poste, tu es issu(e) d'un Master en école de Product Design et/ou Commerce, l'idéal est d'avoir 1 à 2 ans d'expérience dans une startup, que tu connaisses bien leur fonctionnement. Et surtout que tu aies l'envie d'apprendre et de progresser, pour rapidement évoluer. Ton bon niveau d'anglais est nécessaire, car de nombreux clients sont basés aux US ou en Angleterre (Scale-Up), et dans l'entreprise, c'est presque la langue officielle !

Tes principaux outils : Slack / Notion / Loom
Et des avantages sympa :
Autonomie
Intéressement
Ticket Resto
Séjour trimestriel avec l'équipe
La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Autre de 45000,00 Euros ï¿½ 50000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Nextgen RH

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google : 4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniqu...

< RETOUR LISTE (/)

Postuler

Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.

J'IMPORTE MON CV

Ou

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

Réf : MZ/SG/AM/75

Publié le 11/03/2022

Account Manager (H/F)

CDI - 45 000 / 50 000 € ()

Paris - Île-de-France - France

Ou

Remplir mon CV manuellement

Vous avez déjà un compte ?

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Avec plus de 300 postes en CDI à pourvoir sur toute la France, NEXTGEN RH est un cabinet de recrutement qui se positionne comme un véritable guide pour ses candidats (avis Google : 4,7/5) et pour ses clients. Notre équipe, experte en approche directe et organisée en pôles de spécialisation (Ventes, Management et Postes Support / IT / Ingénierie-Industrie / BTP-Immobilier), se différencie par sa manière d'entrevoir à la fois les qualités de savoir-être et les compétences techniques. Membre de la French Tech, signataire de la charte de la diversité et fortement investie dans les actions solidaires et environnementales, notre entreprise est motrice pour faire évoluer les relations humaines.

Notre client est un collectif de designers et de stratèges produit, qui propose aux startups, des solutions de stratégie produit et de product design pour les aider à concevoir des expériences utilisateurs efficaces, et attractives. Créé il y a presque 5 ans, le collectif aspire à de nombreux projets et continue sa croissance en recrutant un(e):

ACCOUNT MANAGER

CDI – Paris (75)

DESCRIPTION DU POSTE

Sous la responsabilité de l'Account Executive, ton objectif sera de **mettre en œuvre les projets clients** et permettre ainsi **la croissance et le développement du comité**. Dans ce cadre, tes principales missions seront :

- **Comprendre le projet** défini au préalable avec le client
- **Sélectionner les équipes freelance** en charge du projet
- **Briefer** les intervenants sur le projet
- **Cadrer** le projet, **assurer le suivi**
- **Fidéliser les clients**
- Assurer la relation avec l'ensemble des freelances
- Etre en veille permanente

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ceux que vous souhaitez activer
✓ Tout accepter X Tout refuser Personnaliser

D'autres missions pourront venir agrémenter le poste en fonction de ton envie et de ta motivation.

Full Remote.

PROFIL RECHERCHÉ

Pour ce poste, tu es issu(e) d'un Master en école de Product Design et/ou Commerce, l'idéal est d'avoir **1 à 2 ans d'expérience dans une startup**, que tu connaisses bien leur fonctionnement. Et surtout que tu aies l'**envie d'apprendre et de progresser**, pour **rapidement évoluer**. Ton bon niveau d'**anglais est nécessaire**, car de nombreux clients sont basés aux US ou en Angleterre (Scale-Up), et dans l'entreprise, c'est presque la langue officielle !

Tes principaux outils : **Slack / Notion / Loom**

Et des avantages sympa :

- Autonomie
- Intéressement
- Ticket Resto
- Séjour trimestriel avec l'équipe

AUTRES INFORMATIONS

La diversité de notre client trouve aussi son expression dans sa politique de recrutement qui privilégie l'égalité des chances, la diversité des individus au sein de ses équipes. A compétences égales, les candidatures des personnes handicapées seront particulièrement valorisées.
NEXTGEN RH - Bordeaux - Paris - Lille - Lyon - Nantes - Strasbourg - Rennes - Toulouse

POSTULER À CETTE OFFRE

Postuler
Importez votre CV (.doc, .pdf, < 2Mo), nous pré-remplirons le formulaire.
J'IMPORTE MON CV
Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.
(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=177149&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)
Ou
Remplir mon CV manuellement
Vous avez déjà un compte ?
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

Postuler

PARTAGER CETTE OFFRE



mailto:?subject=[nextgenrh] Account Manager (H/F)&body=http://nextgenrh.candidats.talents-in.com/job/1019105/account-manager-hf)

J'IMPORTE MON CV

Importez votre profil depuis votre réseau social préféré, nous pré-remplirons le formulaire.

Ou

Mentions légales (/conditions)

Données personnelles (/personal-data)

(/LINKEDIN/CONNECT?JOBID=177149&SUPPLIERID=1210&MULTIPOSTINGID=0)

Ou

Vous avez déjà un compte ?

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

✓ Tout accepter ✗ Tout refuser Personnaliser

Gérant / Gérante d'institut de beauté (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657100

Kylia Retail vous présente à la cession un fonds de commerce d' et soin esthétique idéalement situé dans le 15ème arrondissement de Paris - Quartier Felix Faure - Superficie d'environ 47 m² répartie en salle pour clients + chambre pour soin + WC + kitchennette + 30 m² au sous sol - Bail 3/6/9 - Loyer TTC charges comprises : 1260 euros - Dépôt de garantie 7000 euros - L'avis du consultant : beau salon, bien décoré, petit loyer et clientèle fidèle font de ce bien une opportunité à saisir. Pour de plus amples informations, contactez notre consultant Hicham SAMALI au - Paris - (réf. 7500310709)
Prix : 53000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente FDC soin esthétique à Paris 15 Felix Faure

vous présente à la cession un fonds de commerce d' et soin esthétique idéalement situé dans le 15ème arrondissement de Paris - Quartier Felix Faure - Superficie d'environ 47 m² répartie en salle pour clients + chambre pour soin + WC + kitchennette + 30 m² au sous sol - Bail 3/6/9 - Loyer TTC charges comprises : 1260 euros - Dépôt de garantie 7000 euros - L'avis du consultant : beau salon, bien décoré, petit loyer et clientèle fidèle font de ce bien une opportunité à saisir.
Pour de plus amples informations, contactez notre consultant au - Paris - (réf.
7500310709)

Proximité: centre ville,
Environnement: grande ville,

Données Financières

Prix de vente : 53 000 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 77 m²

3 ml de longueur vitrine/façade

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Beauté - Esthétique - Coiffure
PARIS 15EME ARRONDISSEMENT, 15ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 53 000 €

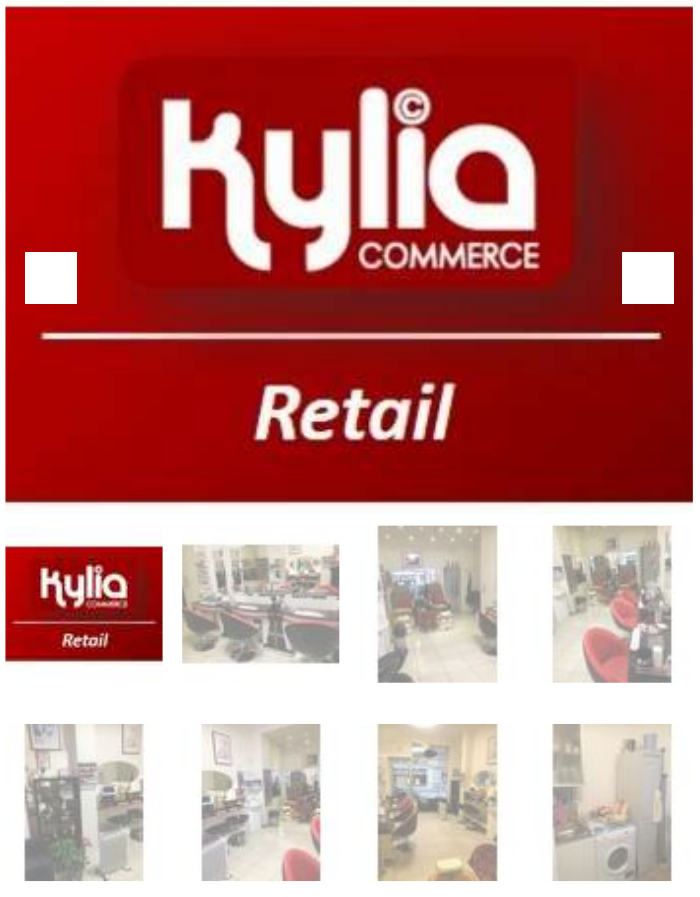
Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 7500310709

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES



Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Beauté - Esthétique - Coiffure
(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :52 000 € Prix médian :**93 400 €** Prix haut :137 500 €

CessionPME dispose de **98 annonces** Beauté - Esthétique - Coiffure à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

SERVICES
PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Agence Immobilière
Beauté - Esthétique - Coiffure
Club de Sport - Salle de Gym
Conseil
Dépannage - Réparation
Garage - Station service
Loisirs - Tourisme
Nettoyage - Laverie - Pressing
Pharmacie - Parapharmacie
Professions libérales
Prestations multimedia - SSII
Publicité
Santé - Optique
Taxi
Transport - Logistique
Entrepôt - logistique
Vidéo - Photo
Divers Services
Liquidation Services

FONDS DE COMMERCE BEAUTÉ - ESTHÉTIQUE - COIFFURE PAR RÉGION

Alsace Aquitaine Auvergne
Basse Normandie Bourgogne Bretagne

Centre
DOM-TOM
Haute Normandie
Limousin
Nord Pas de Calais
Poitou Charentes
Champagne Ardennes
Etranger
Ile de France
Lorraine
Pays de Loire
PACA
Corse
Franche Comté
Languedoc Roussillon
Midi Pyrénées
Picardie
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Boulanger-pâtissier / Boulangère-pâtissière (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0657084

Kylia Boulangerie vous présente à la vente une Boulangerie Pâtisserie - Affaire d'angle bien situé dans le 17e - Le fonds de commerce fait 60m2 en rez de chaussée et 100m2 de cuisine - Loyer de 2600 euros HT - Aucun travaux à prévoir - Bien avec extraction - Bail 3/6/9 CaHT 2019 - 275k Euros - gros potentiel Pour de plus amples informations, contactez notre consultant Stanislas YZAMBART au - Paris - (réf. 7500310237)
Prix : 345000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente boulangerie pâtisserie en angle à Paris 17

Boulangerie vous présente à la vente une Boulangerie Pâtisserie - Affaire **d'angle** bien situé dans le 17e - Le fonds de commerce fait 60m2 en rez de chaussée et 100m2 de cuisine - Loyer de 2600 euros HT - Aucun travaux à prévoir - Bien avec **extraction** - Bail 3/6/9 CaHT 2019 - 275k Euros - gros potentiel Pour de plus amples informations, contactez notre consultant au - Paris - (réf. 7500310237)

Proximité: centre ville,
Environnement: grande ville,

Données Financières

Prix de vente : 345 000 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 160 m²

Informations sur l'entreprise

CA année N 273525 €

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Boulangerie - Pâtisserie
PARIS 17EME ARRONDISSEMENT, 17ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 345 000 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 7500310237

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES















Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Boulangerie - Pâtisserie

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :286 000 €

Prix médian :**441 000 €**

Prix haut :690 000 €

CessionPME dispose de **81 annonces** Boulangerie - Pâtisserie à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Alimentation
Animalerie - Chasse - Pêche
Bijouterie - Horlogerie
Boucherie - Charcuterie
Boulangerie - Pâtisserie
Cadeaux - Fleurs
Chaussure - Cuir
Habillement - Textile
HiFi - Electroménager
Informatique - Multimédia
Librairie - Papeterie
Mobilier - Décoration
Tabac - Presse - Loto
Traiteur
Divers Commerces
Liquidation Commerces / Négoce

BOULANGERIE - PÂTISSERIE PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne

Centre
Champagne Ardennes
Corse
DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

XiTi

Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656989

En exclusivité. BELLE AFFAIRE Primeur/Épicerie Fine! Situé dans un quartier très connu de l'ouest Parisien.
Elle bénéficie d'une très belle clientèle de quartier (CSP++). Un beau linéaire de 6m env (droit étalage) ainsi qu'une chambre froide complètent la description de cette affaire « Clef en Main » de 25/23m² en très bon état général. Le développement est donc assuré avec un loyer « très intéressant pour le quartier» de 21.048 HC annuel non assujetti à la TVA . Possibilité d'augmenter la surface de vente à 60m² après une négociation de loyer avec le bailleur.

Bail 3/6/9 fin nov 2025. CA 2020, 295K L'avis de consultant : l'affaire à gros potentiel de développement
Réseau Immobilier CAPIFRANCE - Votre agent commercial Vinh Lac LY - Plus d'informations sur le site de CAPIFRANCE (réf.713825)
Prix : 141200

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

À vendre fonds de commerce primeur à Paris 75017

En exclusivité. BELLE AFFAIRE Primeur/Épicerie Fine! Situé dans un quartier très connu de l'ouest Parisien.
Elle bénéficie d'une très belle clientèle de quartier (CSP++). Un beau linéaire de 6m env (droit étalage) ainsi qu'une chambre froide complètent la description de cette affaire « Clef en Main » de 25/23m² en très bon état général. Le développement est donc assuré avec un loyer « très intéressant pour le quartier» de 21.048 € HC annuel non assujetti à la TVA . Possibilité d'augmenter la surface de vente à 60m² après une négociation de loyer avec le bailleur.

Bail 3/6/9 fin nov 2025. CA 2020, 295K€ L'avis de consultant : l'affaire à gros potentiel de développement
- (réf.713825)

Données Financières

Prix de vente : 141 200 €

€ Barème Honoraires

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Alimentation
PARIS 17EME ARRONDISSEMENT, 17ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 141 200 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 340934530983

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES









Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Alimentation

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :93 500 €

Prix médian :**132 000 €**

Prix haut :210 000 €

CessionPME dispose de **102 annonces** Alimentation à Paris VOIR

Liens publicitaires

ANNONCES SIMILAIRES

Alimentation à vendre Paris 75019 Combat

Prix de vente : **250 000 €**

PARIS 19EME ARRONDISSEMENT (75) Alimentation - Je vous propose cette jolie Alimentation et boucherie située dans le Quartier du Combat / Laumière bénéficiant d'un bel emplacement. Le local tout équipé dispose d'une surface d'environ 75 m² au rez-de...

Vente - Alimentation 119 m² 19ème arrondissement

FDC alimentation à vendre Paris 75011

Prix de vente : **50 000 €**

PARIS 11EME ARRONDISSEMENT (75) Fond de commerce d'alimentation et petite restauration en plein coeur du onzième. Sur une surface totale de 83m2 dont la plus grande partie est la surface commerciale, et possédant une large vitrine offrant une belle e...

Vente - Alimentation 83 m² 11ème arrondissement

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

- Alimentation
- Animalerie - Chasse - Pêche
- Bijouterie - Horlogerie
- Boucherie - Charcuterie
- Boulangerie - Pâtisserie
- Cadeaux - Fleurs
- Chaussure - Cuir
- Habillement - Textile
- HiFi - Electroménager
- Informatique - Multimédia
- Librairie - Papeterie
- Mobilier - Décoration

Tabac - Presse - Loto
Divers Commerces
Traiteur
Liquidation Commerces / Négoce

MAGASIN ALIMENTATION PAR RÉGION

Alsace
Basse Normandie
Centre
DOM-TOM
Haute Normandie
Limousin
Nord Pas de Calais
Poitou Charentes
Aquitaine
Bourgogne
Champagne Ardennes
Etranger
Ile de France
Lorraine
Pays de Loire
PACA
Auvergne
Bretagne
Corse
Franche Comté
Languedoc Roussillon
Midi Pyrénées
Picardie
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site
Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel
Dépôt d'annonce

CessionPME
Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Gérant / Gérante d'institut de beauté (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656881

Au coeur d'une rue commerçante au pied du funiculaire de Montmartre cette boutique de 30m2 + réserve en sous-sol de 20m2 accueille aujourd'hui des produits d'hygiène et beauté mais la destination actuelle peut être modifiée en fonction du projet du repreneur (hors nuisances). Le faible loyer mensuel (1700 euros cc) intègre la boutique et l'appartement à l'arrière (2 pièces de 40m2). Très belle opportunité pour une première installation

Prix de vente honoraires d'agence inclus :
73 500 HT + 1 470 (TVA), soit 74 970 TTC

Prix de vente hors honoraires d'agence :
66 150 HT + 0 (TVA 0 %), soit 66 150 TTC

Honoraires d'agence :
7 350 HT + 1 470 (TVA 20 %), soit 8 820 TTC, à la charge de l'acquereur Contactez votre conseiller SAFTI : Pascal LUCAS, Tél. : , E-mail : - Agent commercial immatriculé au RSAC de PARIS sous le numéro 901 210 062
Prix : 73500

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente boutique 30m² + 20m² en sous-sol à Paris

Au coeur d'une **rue commerçante** au pied du funiculaire de Montmartre cette boutique de 30m2 + réserve en sous-sol de 20m2 accueille aujourd'hui des produits d'hygiène et beauté mais la destination actuelle peut être modifiée en fonction du projet du repreneur (hors nuisances). Le faible loyer mensuel (1700 euros cc) intègre la boutique et l'**appartement** à l'arrière (2 pièces de 40m2). Très belle opportunité pour une première installation

Prix de vente honoraires d'agence inclus :
73 500 € HT + 1 470 € (TVA), soit 74 970 € TTC

Prix de vente hors honoraires d'agence :
66 150 € HT + 0 € (TVA 0 %), soit 66 150 € TTC

Honoraires d'agence :
7 350 € HT + 1 470 € (TVA 20 %), soit 8 820 € TTC, à la charge de l'acquereur

: ,

Données Financières

Prix de vente : 73 500 €

Loyer mensuel : 1 583 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 30 m²

Copropriété

Charges annuelles : 1 800 €

Bilan énergétique

263.00	D		8.00	B

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Beauté - Esthétique - Coiffure
PARIS 18E ARRONDISSEMENT, 18ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 73 500 € - Loyer mensuel : 1 583 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 654392

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES





Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Beauté - Esthétique - Coiffure

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :52 000 € Prix médian :**93 400 €** Prix haut :137 500 €

CessionPME dispose de **98 annonces** Beauté - Esthétique - Coiffure à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

SERVICES PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Agence Immobilière
Beauté - Esthétique - Coiffure
Club de Sport - Salle de Gym
Conseil
Dépannage - Réparation
Garage - Station service
Loisirs - Tourisme
Nettoyage - Laverie - Pressing
Pharmacie - Parapharmacie
Professions libérales
Prestations multimedia - SSII
Publicité
Santé - Optique
Taxi
Transport - Logistique
Entrepôt - logistique
Vidéo - Photo
Divers Services
Liquidation Services

FONDS DE COMMERCE BEAUTÉ - ESTHÉTIQUE - COIFFURE PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne
Centre
Champagne Ardennes
Corse
DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Point chaud
Civette
Salle de fitness
Fleuriste
Snack
Hôtel-bureau
Station de lavage
Salon de coiffure
Supérette
Bordeaux
Dijon
Marseille
Lille
Nantes
Lyon
Paris
Montpellier
Rennes
Nice
Toulouse
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656773

75011 - PARIS 11 - METRO CHARONNE - FOND DE COMMERCE - SUPERMARCHÉ- en sortie de métro

vous propose un fond de commerce dans un environnement commerçant entouré d'enseigne tel que Picard, Naturalia et de nombreux autres commerce, un emplacement rare sur le marché de par son emplacement en sortie de metro.
Le local comporte un RDC de 88m2 et un sous-sol de 69m2.
IDEAL INVESTISSEUR
Il est vendu équipé clé en main.
Le commerce est équipé d'une vitrine de 10m.
Pour toute informations supplémentaires contacter Ayoub El aoufi par téléphone ou par mail.
Société par Actions Simplifiée, au capital de 116 847 -
Carte professionnelle CPI 7501 20 5 délivrée par la Préfecture de police de Paris Ile de France -
Siège :- 75017 PARIS -
Garantie FinancièreAssurances pour un montant de 500000 -
RCS : Paris 497 617 746 -

Ayoub El Aoufi, agent commercial du réseau immobilierest inscrit au RSAC de Pontoise n889515755
Ref annonce : 105289
Prix : 480000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente FDC supermarché à Paris 75011 métro Charonne

75011 - PARIS 11 - METRO CHARONNE - FOND DE COMMERCE - SUPERMARCHÉ- en sortie de métro

vous propose un fond de commerce dans un environnement commerçant entouré d'enseigne tel que Picard, Naturalia et de nombreux autres commerce, un emplacement rare sur le marché de par son emplacement en sortie de metro.
Le local comporte un RDC de 88m2 et un sous-sol de 69m2.
IDEAL INVESTISSEUR
Il est vendu équipé clé en main.
Le commerce est équipé d'une vitrine de 10m.
Pour toute informations supplémentaires contacter Ayoub El aoufi par téléphone .
-
Ile de France -

-
-

, inscrit au RSAC de Pontoise n°889515755
Ref annonce : 105289

Données Financières

Prix de vente : 480 000 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 157 m²

Bilan énergétique

150.00	C		20.00	C

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Alimentation
PARIS, 11ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 480 000 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : 105289

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES







Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Alimentation

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :93 500 €

Prix médian :**132 000 €**

Prix haut :210 000 €

CessionPME dispose de **102 annonces** Alimentation à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Alimentation
Animalerie - Chasse - Pêche
Bijouterie - Horlogerie
Boucherie - Charcuterie
Boulangerie - Pâtisserie
Cadeaux - Fleurs
Chaussure - Cuir
Habillement - Textile
HiFi - Electroménager
Informatique - Multimédia
Librairie - Papeterie
Mobilier - Décoration
Tabac - Presse - Loto
Traiteur
Divers Commerces
Liquidation Commerces / Négoce

MAGASIN ALIMENTATION PAR RÉGION

Alsace
Basse Normandie
Centre
DOM-TOM
Haute Normandie
Limousin
Nord Pas de Calais
Poitou Charentes
Aquitaine
Bourgogne
Champagne Ardennes
Etranger
Ile de France
Lorraine
Pays de Loire
PACA
Auvergne
Bretagne
Corse
Franche Comté
Languedoc Roussillon
Midi Pyrénées
Picardie
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Gérant / Gérante de magasin d'alimentation générale (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656619

Epicerie, Traiteur, Sandwicherie, Restauration rapide, salade bar, situé sur un grand boulevard dans le 14ème arrondissement. Belle visibilité à la sortie du métro avec possibilité d'une terrasse. Affaire propre CA 313 K , Loyer 2187 TTC HC. vente cause retraite. PRIX 198.000
Prix : 187000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vend restauration rapide épicerie traiteur à Paris

Epicerie, Traiteur, Sandwicherie, Restauration rapide, salade bar, situé sur un grand boulevard dans le 14ème arrondissement.
Belle visibilité à la sortie du métro avec possibilité d'une terrasse.
Affaire propre CA 313 K €, Loyer 2187€ TTC HC.
vente cause retraite.
PRIX 198.000 €

Données Financières

Prix de vente : 187 000 €

Précision sur le prix de vente : Fonds de commerce

€ Barème Honoraires

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Alimentation
75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 187 000 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 12/03/2022

Référence CessionPME : RGP015244

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES



Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Alimentation

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :93 500 € Prix médian :**132 000 €** Prix haut :210 000 €

CessionPME dispose de **102 annonces** Alimentation à Paris VOIR

Liens publicitaires

ANNONCES SIMILAIRES

Vend supérette multi-activités à Paris rive droite

Prix de vente : **52 000 €**

PARIS RIVE DROITE 19 EME. Très belle boutique 40 M2 dans rue commerçante. Epicerie et produits en vrac BIO. Loyer mensuel de 1333 € HT/HC. CA 132.000 €. Pas de personnel à reprendre. PRIX 52.000 €

Vente - Alimentation Paris

Vente cave à vin rue dynamique à Paris Rive Gauche

Prix de vente : **132 000 €**

Paris rive gauche, cave à vin située dans une rue très dynamique, agencement et matériel de qualité, surface de 55m2, possibilité terrasse. Le bail est récent, clientèle fédéralisée avec un fichier client important, CA: 190k€ht. Possibilité autres co...

Vente - Alimentation Paris

Vente FDC caviste dans rue commerçante à Paris

Prix de vente : **132 000 €**

PARIS, CAVISTE. Beau local d'environ 50M2 entièrement aménagé avec une cave en sous-sol de 15M2. Rue commerçante. Loyer mensuel de 2100 € HT/HC. Pas de personnel à reprendre. PRIX 132.000 €

Vente - Alimentation Paris

Vend laboratoire de production et food truck

Prix de vente : **319 000 €**

IDF. Rarissime, à la vente, laboratoire de production de 230M2 environ avec food truck totalement équipés et en parfait état de fonctionnement. Plusieurs zones de stockage et un espace de livraison pour camion complètent les espaces. Idéal pour tout ...

Vente - Alimentation Ile de France

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE

Tous les secteurs d'activité

PARIS (75)

Alimentation
Animalerie - Chasse - Pêche
Bijouterie - Horlogerie
Boucherie - Charcuterie
Boulangerie - Pâtisserie
Cadeaux - Fleurs
Chaussure - Cuir
Habillement - Textile
HiFi - Electroménager
Informatique - Multimédia
Librairie - Papeterie
Mobilier - Décoration
Tabac - Presse - Loto
Traiteur
Divers Commerces
Liquidation Commerces / Négoce

MAGASIN ALIMENTATION PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne
Centre
Champagne Ardennes
Corse
DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse

Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Chargé de mission Développement economique H/F - Ancoris - basé à PARIS ou à VANNES ou à LYON

75 - PARIS 17 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656617

NOTRE ADN
Localisé à Paris, Lyon et Vannes et disposant également de bureaux à Londres, Francfort, Milan et Barcelone, Ancoris est un acteur européen majeur en détection de projets d'implantation d'entreprises pour le compte de ses clients (principalement des collectivités territoriales et agences de développement économique).
Les 32 membres de l'équipe Ancoris participent donc au développement économique des territoires et à la création d'emplois en France et à l'étranger.
Dans le cadre du développement de nos activités, nous souhaitons renforcer et compléter notre équipe en recrutant un(e) chargé(e) de mission pour la détection et le traitement de projets d'implantation.

VOS MISSIONS
- Traiter les contacts et les projets de développement et d'implantation d'entreprises avec les dirigeants de PME et groupes de différents secteurs d'activités
- Comprendre les besoins et les attentes de l'entreprise et proposer à celles-ci les solutions d'accompagnement proposées par les territoires partenaires d'Ancoris
- Transmettre et suivre les projets de ces entreprises en lien avec les territoires partenaires.
- Accompagner des territoires clients d'Ancoris, s'assurer du bon déroulement des missions et du renouvellement des contrats
- Assurer le développement commercial, en soutien du manager et de l'équipe, des programmes de prospection développés par Ancoris en allant chercher de nouveaux clients

VOTRE PROFIL
Diplômé de l'enseignement supérieur (Bac +3, Bac +5, Université, Ecole de Commerce, IEP.), avec une première expérience, vous êtes passionné par l'économie, le monde de l'entreprise et de l'entrepreneuriat.

Actif et dynamique, vous souhaitez avoir des échanges réguliers avec des dirigeants d'entreprises en développement de tous secteurs (industrie, tertiaire, numérique, transport-logistique...) pour les accompagner dans leurs projets de développement et pour leur proposer de s'implanter dans les territoires pour lesquels nous travaillons.

Vous souhaitez également accompagner des collectivités et agences de développement économique dans la conception et la réalisation de mission de prospection.

Vous êtes doté d'un bon esprit d'équipe, du sens du service client et d'une bonne capacité rédactionnelle et relationnelle.

Vous êtes à l'aise sur les outils informatiques et les réseaux sociaux.

La maîtrise de l'anglais est indispensable. Une expérience dans un environnement technique et ou industriel, dans une structure du développement économique ou de l'immobilier d'entreprises sera un vrai atout.
Conditions :

- Poste en CDI
- Durée hebdomadaire : 39h (CP + RTT)
- Le lieu de travail est localisé à Paris (ou Vannes ou Lyon)
- Prise de poste : Dès que possible
- Rémunération : selon profil (30-35 k€ selon expérience).
- Mutuelle
- Convention Syntec

Des déplacements sont à prévoir sur l'ensemble de la France.

Pour plus d'information sur nos activités vous pouvez consulter nos sites https://ancoris.fr/ et www.pole-implantation.org ?

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 30000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Candidat : S'identifier | Créer un compte ACCÈS RECRUTEUR

CarriereOnline.com Offres d'emploi | Formation | Conseils carrière | DÉPOSEZ VOTRE CV

Métier, Mots clés | Région, département, ville, CP | RECHERCHER

302 829 offres d'emploi actuellement sur le site

Recherche avancée »

« Retour à la liste / Offre d'emploi : Chargé de mission Développement economique H/F - Ancoris - basé à PARIS ou à VANNES ou à LYON (Axtom Groupe)

Résumé de l'offre

Offre d'emploi du : **12/03/2022**

Type de contrat : **CDI**

Rémunération : **de 30 000 à 35 000 €**

Expérience : **1 à 2 ans**

Référence : **2367-1zj8Md6k4xlnYZ70-Charge-de-mission-Developpement-economique-HF-Ancoris-base**

Postuler

Outils candidats

Enregistrer cette offre

Envoyer à un ami

Imprimer cette offre

Nos conseils carrière

Chargé de mission Développement economique H/F - Ancoris - basé à PARIS ou à VANNES ou à LYON

Recruteur : **Axtom Groupe**

Postuler à cette offre

Description du poste

NOTRE ADN

Localisé à Paris, Lyon et Vannes et disposant également de bureaux à Londres, Francfort, Milan et Barcelone, Ancoris est un acteur européen majeur en détection de projets d'implantation d'entreprises pour le compte de ses clients (principalement des collectivités territoriales et agences de développement économique).
Les 32 membres de l'équipe Ancoris participent donc au développement économique des territoires et à la création d'emplois en France et à l'étranger.
Dans le cadre du développement de nos activités, nous souhaitons renforcer et compléter notre équipe en recrutant un(e) chargé(e) de mission pour la détection et le traitement de projets d'implantation.

VOS MISSIONS

- Traiter les contacts et les projets de développement et d'implantation d'entreprises avec les dirigeants de PME et groupes de différents secteurs d'activités
- Comprendre les besoins et les attentes de l'entreprise et proposer à celles-ci les solutions d'accompagnement proposées par les territoires partenaires d'Ancoris
- Transmettre et suivre les projets de ces entreprises en lien avec les territoires partenaires.
- Accompagner des territoires clients d'Ancoris, s'assurer du bon déroulement des missions et du renouvellement des contrats
- Assurer le développement commercial, en soutien du manager et de l'équipe, des programmes de prospection développés par Ancoris en allant chercher de nouveaux clients

VOTRE PROFIL

Diplômé de l'enseignement supérieur (Bac +3, Bac +5, Université, Ecole de Commerce, IEP…), avec une première expérience, vous êtes passionné par l'économie, le monde de l'entreprise et de l'entrepreneuriat.

Actif et dynamique, vous souhaitez avoir des échanges réguliers avec des dirigeants d'entreprises en développement de tous secteurs (industrie, tertiaire, numérique, transport-logistique...) pour les accompagner dans leurs projets de développement et pour leur proposer de s'implanter dans les territoires pour lesquels nous travaillons.

Vous souhaitez également accompagner des collectivités et agences de développement économique dans la conception et la réalisation de mission de prospection.

Vous êtes doté d'un bon esprit d'équipe, du sens du service client et d'une bonne capacité rédactionnelle et relationnelle.

Vous êtes à l'aise sur les outils informatiques et les réseaux sociaux.

La maîtrise de l'anglais est indispensable. Une expérience dans un environnement technique et ou

industriel, dans une structure du développement économique ou de l'immobilier d'entreprises sera un vrai atout.

Conditions :

- Poste en CDI
- Durée hebdomadaire : 39h (CP + RTT)
- Le lieu de travail est localisé à Paris (ou Vannes ou Lyon)
- Prise de poste : Dès que possible
- Rémunération : selon profil (30-35 k€ selon expérience).
- Mutuelle
- Convention Syntec

Des déplacements sont à prévoir sur l'ensemble de la France.

Pour plus d'information sur nos activités vous pouvez consulter nos sites https://ancoris.fr/ et www.pole-implantation.org ?

Postuler à cette offre

Voir des offres similaires »

Qui sommes-nous ? **Aide** **Partenaires** **Contactez-nous**

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

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

CarriereOnline appartient au réseau ParuVendu

Commercial H/F

75 - PARIS 02 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656527

Tu veux devenir Bizdev , ça tombe bien !
Ce qu'on te propose :
* Un job de Bizdev en start up : Plus de 60 postes ouverts en ce moment (Assestfirst , Garantime , payfit ..)
* Un parcours de recrutement challengeant et certifiant : Pas de sélection sur CV . Passes ton darwin , mets toi dans la peau d'un Bizdev et certifie tes compétences .

* 3 propositions de job en 24h : Passes ton darwin , obtiens ton score et boom on t'envoie en matching .
* Package : allant de 35K à 60k (Fixe)
* Du contenu : Nous pouvons t'aider à monter en compétence au fil au temps avec des formations / Tutos que nous mettons en ligne sur nos canaux digitaux .

* Une communauté : Chez Mybizdev , t'auras un job mais aussi une famille .

Tu veux vraiment devenir Bizdev , tu attends quoi ? Postules !!

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Candidat : S'identifier | Créer un compte ACCÈS RECRUTEUR

CarriereOnline.com Offres d'emploi | Formation | Conseils carrière | DÉPOSEZ VOTRE CV

Métier, Mots clés | Région, département, ville, CP | RECHERCHER

302 829 offres d'emploi actuellement sur le site

Recherche avancée »

« Retour à la liste / Offre d'emploi : Commercial (mybizdev)

Résumé de l'offre

Offre d'emploi du : **11/03/2022**

Type de contrat : **CDI**

Expérience : **1 à 2 ans**

Référence : **691-ZmQNJ9WQ8oPd5LwD-Commercial**

Postuler

Outils candidats

Enregistrer cette offre

Envoyer à un ami

Imprimer cette offre

Nos conseils carrière

Commercial

Recruteur : **mybizdev**

Postuler à cette offre

Description du poste

Tu veux devenir Bizdev , ça tombe bien !

Ce qu'on te propose :
* Un job de Bizdev en start up : Plus de 60 postes ouverts en ce moment (Assestfirst , Garantime , payfit ..)
* Un parcours de recrutement challengeant et certifiant : Pas de sélection sur CV . Passes ton darwin , mets toi dans la peau d'un Bizdev et certifie tes compétences .

* 3 propositions de job en 24h : Passes ton darwin , obtiens ton score et boom on t'envoie en matching .
* Package : allant de 35K à 60k (Fixe)
* Du contenu : Nous pouvons t'aider à monter en compétence au fil au temps avec des formations / Tutos que nous mettons en ligne sur nos canaux digitaux .

* Une communauté : Chez Mybizdev , t'auras un job mais aussi une famille .

Tu veux vraiment devenir Bizdev , tu attends quoi ? Postules !!

Postuler à cette offre

Voir des offres similaires »

Qui sommes-nous ? Aide Partenaires Contactez-nous

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

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

CarriereOnline appartient au réseau ParuVendu

Boulanger-pâtissier / Boulangère-pâtissière (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656521

LIQUIDATION JUDICIAIRE D'UN FONDS DE COMMERCE DE BOULANGERIE- 3 ème tour.
secteur Goncourt/Bichat 75011/75010
date limite du dépôt des offres: 28/02/2022 deuxième tour
157 m2 sur deux étages , RDC et sous sol avec logement 2 chambres.
loyer annuel 34.026,68 HT
Boulangerie équipée
visite nous demander
faire offre
fin des offres 24 avril 2022.
Prix et surface donnés non significatifs
Prix : 134400

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vend boulangerie équipée + logement Paris Goncourt

LIQUIDATION JUDICIAIRE D'UN FONDS DE COMMERCE DE BOULANGERIE- 3 ème tour.
secteur Goncourt/Bichat 75011/75010
date limite du dépôt des offres: 28/02/2022 deuxième tour
157 m2 sur deux étages , RDC et sous sol avec **logement** 2 chambres.
loyer annuel 34.026,68 HT
Boulangerie équipée
visite nous demander
faire offre
fin des offres 24 avril 2022.
Prix et surface donnés non significatifs

Données Financières

Prix de vente : 134 400 €

Loyer mensuel : 2 836 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 157 m²

Informations sur l'entreprise

CA année N-1 79238 €

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Boulangerie - Pâtisserie
PARIS, Goncourt , 11ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 134 400 € - Loyer mensuel : 2 836 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 11/03/2022

Référence CessionPME : 034F127001

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES





Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Boulangerie - Pâtisserie

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :286 000 €

Prix médian :**441 000 €**

Prix haut :690 000 €

CessionPME dispose de **81 annonces** Boulangerie - Pâtisserie à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Alimentation
Animalerie - Chasse - Pêche
Bijouterie - Horlogerie
Boucherie - Charcuterie
Boulangerie - Pâtisserie
Cadeaux - Fleurs

Chaussure - Cuir
HiFi - Electroménager
Librairie - Papeterie
Tabac - Presse - Loto
Divers Commerces
Habillement - Textile
Informatique - Multimédia
Mobilier - Décoration
Traiteur
Liquidation Commerces / Négoce

BOULANGERIE - PÂTISSERIE PAR RÉGION

Alsace
Basse Normandie
Centre
DOM-TOM
Haute Normandie
Limousin
Nord Pas de Calais
Poitou Charentes
Aquitaine
Bourgogne
Champagne Ardennes
Etranger
Ile de France
Lorraine
Pays de Loire
PACA
Auvergne
Bretagne
Corse
Franche Comté
Languedoc Roussillon
Midi Pyrénées
Picardie
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

CONSEILLER(E) COMMERCIAL(E) EN FREE CENTER EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE (AVEC CENTRE DE FORMATION FREE) - PARIS MONTPARNASSE - H/F

75

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656271

Description :

FREE DISTRIBUTION, acteur incontournable du réseau des boutiques de Free, en partenariat avec STUDI leader français de l'enseignement en ligne, recrute des conseillers de vente (H/F) en apprentissage 100% en ligne, pour préparer le Titre professionnel Manager d'Unité Marchande reconnu par l'État, équivalent au Bac +2.
Tu souhaites te former dans le domaine des télécommunications, tu es fasciné par la téléphonie, le multimédia.
D'un naturel dynamique et rigoureux, tu as le sens de la communication et le goût du challenge. Ce poste est fait pour toi !
Intégré(e) à l'équipe du Free Center de Paris Montparnasse, tes missions seront les suivantes :
Offrir à nos visiteurs un accueil professionnel et de grande qualité,
Être à l'écoute des visiteurs afin de comprendre leur demande,
Savoir qualifier la demande ou le besoin des abonnés et prospects pour les orienter,
Proposer une solution adaptée,
Assister et conseiller les abonnés mobile et/ou box et les prospects sur les actes rapides aux bornes (souscription, changement carte SIM, paiement de factures.),
S'inscrire dans une démarche de satisfaction des abonnés quel que soit leur motif de visite.
Participer aux actions de marketing.
Participer à la vie du Free Center et notamment à la bonne tenue du magasin et des locaux.
Mener un projet de gestion et management au sein du Free Center
Aide au développement de la dynamique commerciale du Free Center
Ton principal atout pour le poste : avant tout, ton savoir-être !

Profil recherché :

Cette opportunité est faite pour toi si :
Tu es enjoué(e) et enthousiaste, à la fois calme, curieux et pédagogue.
Reconnu(e) pour tes qualités relationnelles, d'écoute et d'expression orale, tu sais prendre de la hauteur dans des situations délicates et apprécies véritablement le travail en équipe.
Idéalement, tu es attiré(e) par le secteur des télécoms.
Tu es éligible au contrat d'apprentissage (âgés de 18 à 29 ans révolus sauf cas particuliers).
Tu as le sens du commerce, ton orientation client, ta rigueur et ta capacité à travailler en équipe seront tes meilleurs atouts pour t'épanouir et réussir.
Tu te reconnais ?
Alors, transmets-nous ta candidature et nous prendrons contact avec toi rapidement !
Localisation du poste : Paris Montparnasse
Prérequis : BAC ou équivalent
Type de contrat : Contrat d'apprentissage - formation en ligne
Durée du contrat : 18 mois
Rémunération : sur la base des dispositions légales
Cette opportunité est ouverte aux personnes en situation de handicap.

Type de contrat

Contrat à durée déterminée - 18 Mois
Contrat apprentissage

Durée du travail
Temps plein
Temps plein

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Télécommunications filaires

Entreprise

Iliad



d'apprentissage (avec centre de formation free) - paris montparnasse - h/f

L'ENTREPRISE

Chez Iliad-Free, nous sommes persuadés que la Diversité est une richesse !

Fondé en 1991, le groupe Iliad est également connu sous la marque commerciale Free. Depuis plus de 15 ans, ce groupe technologique basé à Paris, s'attèle à offrir les plus grandes innovations télécom du marché.

LE POSTE

FREE DISTRIBUTION, acteur incontournable du réseau des

POSTULER

PARTAGER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

CONDITIONS PRATIQUES

Apprentissage - 18 Mois
Temps plein Samedi

Niveau d'expérience requis
Débutant accepté

Niveau d'étude requis
Bac

Permis requis
Permis non obligatoire

Prise de poste
02/06/2022

Type de salaire

Manager d'Unité Marchande reconnu par l'État, équivalent **au Bac +2**.

Tu souhaites te former dans le domaine des télécommunications, tu es fasciné par la téléphonie, le multimédia…

D'un naturel dynamique et rigoureux, tu as le sens de la communication et le goût du challenge. Ce poste est fait pour toi !

Intégré(e) à l'équipe du Free Center de Paris Montparnasse**, tes missions** seront les suivantes :

- Offrir à nos visiteurs un accueil professionnel et de grande qualité,
- Être à l'écoute des visiteurs afin de comprendre leur demande,
- Savoir qualifier la demande ou le besoin des abonnés et prospects pour les orienter,
- Proposer une solution adaptée,
- Assister et conseiller les abonnés mobile et/ou box et les prospects sur les actes rapides aux bornes (souscription, changement carte SIM, paiement de factures…),
- S'inscrire dans une démarche de satisfaction des abonnés quel que soit leur motif de visite.
- Participer aux actions de marketing.
- Participer à la vie du Free Center et notamment à la bonne tenue du magasin et des locaux.
- Mener un projet de gestion et management au sein du Free Center
- Aide au développement de la dynamique commerciale du Free Center

abonnement Freebox à partir de 6 mois d'ancienneté
- Abonnement illimité sur les cours LinkedIn Learning
- Prise en charge de 50% de l'abonnement de transport
- Mutuelle
- Carte ticket restaurant

75014 Paris 14e, Île-de-France



Leaflet | Map data © OpenStreetMap contributors, CC-BY-SA, Imagery © OpenStreetMap

PROFIL RECHERCHÉ

Cette opportunité est faite pour toi si :

Tu es enjoué(e) et enthousiaste, à la fois calme, curieux et pédagogue.

Reconnu(e) pour tes qualités relationnelles, d'écoute et d'expression orale, tu sais prendre de la hauteur dans des situations délicates et apprécies véritablement le travail en équipe.

Idéalement, tu es attiré(e) par le secteur des télécoms.

- Tu es éligible au contrat d'apprentissage (âgés de 18 à 29 ans révolus sauf cas particuliers).
- Tu as le sens du commerce, ton orientation client, ta rigueur et ta capacité à travailler en équipe seront tes meilleurs atouts pour t'épanouir et réussir.

Tu te reconnais ?

Alors, transmets-nous ta candidature et nous prendrons contact avec toi rapidement !

Localisation du poste : Paris Montparnasse

Prérequis : BAC ou équivalent

Type de contrat : Contrat d'apprentissage - formation en ligne

Durée du contrat : 18 mois

Rémunération : sur la base des dispositions légales

Cette opportunité est ouverte aux personnes en situation de handicap.

télécharger les pièces demandées directement lors de votre inscription. **Toute candidature incomplète ne sera pas traitée par nos services.**

Document(s) :

Curriculum Vitæ

POSTULER

Gérant / Gérante de commerce de détail (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0655588

vous propose à Paris 3 / Rue Saint Martin / Porte Saint Martin
Le fonds de commerce d'une boutique de 142m2 dont 54 m² de surface de vente en boutique et réserve sur cour de 87 m². Emplacement passant et jeune, possibilité d'exploiter dans une autre activité
Restauration froide permise
Prix: 60 000 € revenant net au vendeur
Loyer: 9 567 € par an hors charge hors taxe
Honoraires : 10 000€ HT en sus charge acquéreur
REF: BO3-159
Prix : 72000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente FDC prêt à porter 75003 Saint Martin

vous propose à Paris 3 / Rue Saint Martin / Porte Saint Martin
Le fonds de commerce d'une boutique de 142m2 dont 54 m² de surface de vente en boutique et réserve sur cour de 87 m². Emplacement passant et jeune, possibilité d'exploiter dans une autre activité
Restauration froide permise
Prix: 60 000 € revenant net au vendeur
Loyer: 9 567 € par an hors charge hors taxe
Honoraires : 10 000€ HT en sus charge acquéreur
REF: BO3-159

Données Financières

Prix de vente : 72 000 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 142 m²

Informations sur l'entreprise

Régime juridique : SARL

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Habillement - Textile
PARIS, 3ème arrondissement , 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 72 000 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 11/03/2022

Référence CessionPME : BO3-159

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES



Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Habillement - Textile

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :56 000 €

Prix médian :**112 000 €**

Prix haut :224 853 €

CessionPME dispose de **28 annonces** Habillement - Textile à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

- Alimentation
- Animalerie - Chasse - Pêche
- Bijouterie - Horlogerie
- Boucherie - Charcuterie
- Boulangerie - Pâtisserie
- Cadeaux - Fleurs
- Chaussure - Cuir
- Habillement - Textile
- HiFi - Electroménager
- Informatique - Multimédia
- Librairie - Papeterie
- Mobilier - Décoration
- Tabac - Presse - Loto
- Traiteur
- Divers Commerces
- Liquidation Commerces / Négoce

MAGASIN HABILLEMENT - TEXTILE PAR RÉGION

- Alsace
- Aquitaine
- Auvergne
- Basse Normandie
- Bourgogne
- Bretagne
- Centre
- Champagne Ardennes
- Corse
- DOM-TOM
- Etranger
- Franche Comté
- Haute Normandie
- Ile de France
- Languedoc Roussillon
- Limousin
- Lorraine
- Midi Pyrénées
- Nord Pas de Calais
- Pays de Loire
- Picardie
- Poitou Charentes
- PACA
- Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse

Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

XiTi

Technico-Commercial IDF H/F

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0655082

Page Personnel recherche pour l'un de ses clients leader sur le marché du plan de travail, un Technico-Commercial mobile idéalement dans le 93 ou le 94 pour gérer les départements suivants : 75, 91, 94 et 93.

Vos missions sont les suivantes :

- Gérer un réseau de Cuisinistes avec une démarche de prospection,
- Établir et gérer un planning de visites,
- Former, accompagner, conseiller et animer les concepteurs Vendeurs,
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise,
- Faire de la prescription auprès des Architectes, agenceurs et Ébénistes.

Cette liste n'est pas limitative.

De formation de niveau Bac +2 minimum, vous avez au moins 5 ans d'expérience en tant que Technico-Commercial Terrain dans l'amélioration de l'habitat en BtoB.

Vous disposez d'une expérience minimum dans le développement de réseau de distribution, complétée par une expérience probante en vente dans le secteur des biens d'équipements de la maison ou du second-oeuvre du bâtiment avec idéalement au moins une expérience auprès des Cuisinistes.

Conditions et Avantages

Fixe + Variable.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : De 34000,00 Euros ï¿½ 37000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Page Personnel

Postuler à cette offre
Vous pensez être le candidat idéal ?
Postuler sur le site de l'entreprise

Technico-Commercial IDF H/F job in Paris at Page Personnel

Créer une alerte emploi

Recevez des offres d'emploi similaires par e-mail

Sauvegarder la recherche

Liste d'offres

1. Technico-Commercial IDF H/F
   Page Personnel Île-de-France Temps Plein
2. Technico-Commercial Sédentaire - Fournitures Industrielles H/F
   Page Personnel Nanterre CDI - temps plein
   25 000 € - 30 000 €/Année
3. Responsable Commercial Régional H/F
   Page Personnel Versailles CDI - temps plein
   30 000 € - 31 800 €/Année
4.

Attaché technico-commercial H/F
Hays France Reims CDI - temps plein

5. Chef de Secteur H/F
Page Personnel Boulogne-Billancourt CDI - temps plein
35 000 € - 40 000 €/Année
6. Technico Commercial Sédentaire Chauffage et Climatisation H/F
Page Personnel Bobigny CDI - temps plein
35 000 € - 45 000 €/Année
7. Assistant Commercial Comptes Clés H/F
Page Personnel Nanterre CDD/Intérim - temps plein



Chef de Secteur Essonne H/F
Page Personnel Évry-Courcouronnes CDI - temps plein
32 000 € - 35 000 €/Année

Technico-Commercial IDF H/F

Page Personnel Île-de-France Temps Plein

Postuler sur le site de l'entreprise

Description de l'offre

Page Personnel recherche pour l'un de ses clients leader sur le marché du plan de travail, un Technico-Commercial mobile idéalement dans le 93 ou le 94 pour gérer les départements suivants : 75, 91, 94 et 93.

Vos missions sont les suivantes :

• Gérer un réseau de Cuisinistes avec une démarche de prospection,
• Établir et gérer un planning de visites,
• Former, accompagner, conseiller et animer les concepteurs Vendeurs,
• Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise,
• Faire de la prescription auprès des Architectes, agenceurs et Ébénistes.

Cette liste n'est pas limitative.

De formation de niveau Bac +2 minimum, vous avez au moins 5 ans d'expérience en tant que Technico-Commercial Terrain dans l'amélioration de l'habitat en BtoB.

Vous disposez d'une expérience minimum dans le développement de réseau de distribution, complétée par une expérience probante en vente dans le secteur des biens d'équipements de la maison ou du second-oeuvre du bâtiment avec idéalement au moins une expérience auprès des Cuisinistes.

Conditions et Avantages

Fixe + Variable.

Recommended Skills

- Développement Commercial
- Gestion De Planning
- Travaux De Rénovation Et Réhabilitation
- Vente
- B2 B
- Activités De Conseil

Postuler à cette offre
Vous pensez être le candidat idéal ?
Postuler sur le site de l'entreprise

Job ID: JN-032022-5377633

Description de l'offre

Footer

CareerBuilder®

165 boulevard Haussmann, 75008 Paris
TVA : FR16501895817

Candidats Candidats

Offres d’emploi internationales Rechercher des offres Emploi par région Emploi par catégorie Emploi par entreprise Emploi par type de contrat

Recruteurs Recruteurs

Solutions Media candidats Sourcing Marque employeur ATS

CareerBuilder CareerBuilder

Qui sommes-nous ?

Contactez-nous Contactez-nous

Service client Accessibilité Politique de confidentialité Conditions générales d'utilisation CGV Suppression de compte

Restez connecté

© 2022 CareerBuilder, LLC. All rights reserved.

Charcutier-traiteur / Charcutière-traiteuse (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0653915

L'Immo Café Agence Parisienne, spécialisée en transactions de Fonds de commerce de Restaurant et de Brasserie vous propose à la vente :

Fonds de commerce
Local commercial - 52 m2 - Jules Joffrin
Mairie 18e
Emplacement numéro 1

- Conduit d'extraction (25 cm)
- Terrasse (8 couverts)

Surface
- RDC : 27 m2
- Sous-sol : 25 m2

Nombre de couverts
- Terrasse : 8

Loyer HC HT : 1 700 /mois

PRIX NET VENDEUR :
190 000
Honoraires 10 % HT en sus

N'hésitez pas à visiter notre boutique en ligne ou notre site internet pour retrouver l'intégralité de nos produits.
Prix : 190000

Type de contrat
Reprise d'entreprise
Emploi non salarié

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Vente local commercial 52m² Jules Joffrin 75018

spécialisée en transactions de Fonds de commerce de Restaurant et de Brasserie vous propose à la vente :

Fonds de commerce
Local commercial - 52 m2 - Jules Joffrin
Mairie 18e
Emplacement numéro 1

- Conduit d'extraction (25 cm)
- Terrasse (8 couverts)

Surface
- RDC : 27 m2
- Sous-sol : 25 m2

Nombre de couverts
- Terrasse : 8

Loyer HC HT : 1 700 €/mois

PRIX NET VENDEUR :
190 000 €
Honoraires 10 % HT en sus

N'hésitez pas à visiter notre boutique en ligne ou notre site internet pour retrouver l'intégralité de nos produits.

Données Financières

Prix de vente : 190 000 €

€ Barème Honoraires

Surfaces et longueurs

Surface de 52 m²

Synthèse

A vendre Fonds de commerce - Entreprise Traiteur
PARIS, 75 Paris , Ile de France
Prix de vente : 190 000 €

Simuler votre financement

Réactualisé le 10/03/2022

Référence CessionPME : ICV563

VOIR LES COORDONNÉES

VOIR LES COORDONNÉES





Sauvegarder cette annonce

Partager cette annonce

Email Facebook Twitter

S'abonner à la Newsletter des nouvelles annonces

Prix médian en fonds de commerce dans le 75 Paris, rubrique Traiteur

(Source : Indicateur CessionPME)

Prix bas :117 900 €

Prix médian :**165 000 €**

Prix haut :237 600 €

CessionPME dispose de **53 annonces** Traiteur à Paris VOIR

Liens publicitaires

ACTUALITÉS DES EXPERTS

Toutes les actualités

Transmission : comment évaluer la valeur économique de l'entreprise à reprendre ?

Vous souhaitez reprendre une entreprise ? Après avoir trouvé une affaire susceptible de vous convenir sur CessionPME.com et être entré en relation avec le cédant ou son c...

Publié par : CESSIONPME.COM

Entreprendre au féminin dans un monde d'hommes avec 123webimmo.com !

La journée internationale des femmes, célébrée le 8 mars de chaque année, n'est pas une journée de fête mais bien de lutte. Une lutte qui met notamment au coeur du débat ...

Publié par : 123webimmo.com

LOCAUX COMMERCIAUX : QUELS EMPLACEMENTS POUR LES FRANCHISES ?

Trouver le local idéal est essentiel pour tout candidat à la franchise. Certaines enseignes accompagnent leurs nouveaux partenaires dans leur quête mais souvent l'entrepr...

Publié par : CESSIONPME.COM

« L'esprit d'une franchise à taille familiale nous a séduits », Jordan et Sébastien, Cuisines Omega à Grenoble

Le réseau de cuisinistes à domicile Cuisines Omega poursuit son développement en franchise avec notamment l'arrivée dans le réseau de Jordan et Sébastien, deux amis qui s...

Publié par : Cuisines Omega

COMMERCES / NÉGOCE PARIS (75)

Tous les secteurs d'activité

Alimentation
Animalerie - Chasse - Pêche
Bijouterie - Horlogerie
Boucherie - Charcuterie
Boulangerie - Pâtisserie
Cadeaux - Fleurs
Chaussure - Cuir
Habillement - Textile
HiFi - Electroménager
Informatique - Multimédia
Librairie - Papeterie
Mobilier - Décoration
Tabac - Presse - Loto
Traiteur
Divers Commerces
Liquidation Commerces / Négoce

FONDS DE COMMERCE TRAITEUR PAR RÉGION

Alsace
Aquitaine
Auvergne
Basse Normandie
Bourgogne
Bretagne
Centre
Champagne Ardennes
Corse
DOM-TOM
Etranger
Franche Comté
Haute Normandie
Ile de France
Languedoc Roussillon
Limousin
Lorraine
Midi Pyrénées
Nord Pas de Calais
Pays de Loire
Picardie
Poitou Charentes
PACA
Rhône Alpes

Chocolaterie
Civette
Fleuriste
Hôtel-bureau
Salon de coiffure
Point chaud
Salle de fitness
Snack
Station de lavage
Supérette
Bordeaux
Marseille
Nantes
Paris
Rennes
Toulouse
Dijon
Lille
Lyon
Montpellier
Nice
Strasbourg

Plan du site

Fonds de commerce par villes
Fonds de commerce par département
Bureaux et locaux par ville
Nouvelles annonces

Espace professionnel

Dépôt d'annonce

CessionPME

Paramétrer mes cookies
Mentions légales & conditions d'utilisation
Contactez-nous

Ingénieur commercial grands comptes infrastructures info H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0652041

Notre client, entreprise de service numérique spécialisé dans l'infrastructure informatique et la sécurisation de données, recherche un Ingénieur commercial grands comptes pour une intégration en CDI. Cette société accompagne les entreprises et les collectivités en France et à l'international dans la mise en place d'infrastructures informatiques à forte valeur ajoutée. Rattaché à la Direction commerciale, vous êtes en charge d'un portefeuille existant et de développer de nouveaux marchés sur l'Ile-de-France. Vous prospectez des entreprises privées ou administrations publiques. Vous vous adressez essentiellement à des grands comptes. Ainsi, vous gérez le cycle de vente de A à Z : prospection (70%), prise de brief, proposition de solutions adaptées, négociation et closing. Vous faites également le suivi de votre portefeuille. Vous intervenez sur des projets d'envergure et complexes. De formation Bac +5 en commerce, vous avez 5 ans d'expérience sur du développement commercial en infrastructure informatique ou services numériques. Vous êtes une personne avec un fort esprit d'équipe, challenger, force de proposition et autonome. Vous maîtrisez les ventes complexes.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Mômji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022
Share your language to children and find a flexible Job! Join the Mômji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Alternance chargé(e) de marketing & communication - albi (f/h) (offre-emploi?j=8314862)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Tarn - Albi 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste de la gestion documentaire: un(e) chargé(e) de Marketing et Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'I ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8314448)

CDD Mômji Seine-et-Marne - Chennevières-sur-Marne 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Stage pré-embauche développeur full stack (f/h) (offre-emploi?j=8315990)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Tu feras partie intégrante de notre équipe IT pour la conception l'intégration le développement la mise en production et la maintenance des divers projets Web en collaboration avec les équipes marketing administrative et commerciale.Tu assureras également la maintenance évolutive des applications et la correction des incidents.Tu participeras à l'élaboration de proof of concept dans le cadre de no ...

Alternance business developer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315153)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316012)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication - tourcoing (f/h) (offre-emploi?j=8314856)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Tourcoing 09 / 03 / 2022
L'Institut Supérieur des Compétences de Demain (ISCOD), l'école en ligne 100% gratuite, recherche activement pour l'une de ses 1 500 entreprises partenaires, leader mondial dans son activité, un(e) Alternance Chargé(e) de Marketing et Communication dans le cadre d'un contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos 30 formations diplômantes reconnues par l'État de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bac ...

After-school childcare (offre-emploi?j=8314460)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Romainville 09 / 03 / 2022
Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 1 child in SpanishReference: 157210Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (offre-emploi?j=8316000)

CDI ISCOD Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Dans le cadre de son développement, l'ISCOD recrute au sein de son pôle de formation un(e) Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (F/H). Votre rôle sera ainsi de développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8316003)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) digital business developer.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Garde d'enfants créative (offre-emploi?j=8314384)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Commercial/Démonstrateur Moto H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0651951

Page Personnel Commercial, leader dans le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition de ses clients son expertise et ses outils innovants pour répondre à leurs besoins en recrutements commerciaux sur l'ensemble du territoire national;
Dans le cadre de son développement en France, notre client un distributeur exclusif de motos recherche un Commercial/Démonstrateur Moto, poste basé à Paris (75) pour distribuer des marques vintage de motos et scooter pour une clientèle de concessions dans l'industrie automobile/moto.
Dans le cadre de son développement en France, notre client un distributeur exclusif de motos recherche un Commercial/Démonstrateur Moto, poste basé à Paris (75) pour distribuer des marques vintage de motos et scooter pour une clientèle de concessions dans l'industrie automobile/moto (Agents de marques, MRA, centre autos, 2 roues, concessions motos, etc.).
Dans ce cadre-là, vos tâches principales sont les suivantes :
- Développement commercial sur le terrain et par téléphone auprès d'une clientèle de concessions motos (Agents de marques, MRA, Centres autos, 2 roues etc.),
- Animation de votre portefeuille de concessions par le biais de démonstration des motos et scooters,
- Définition d'une liste de prospects pour cibler les plus forts potentiels,
- Identification des décideurs et des fonctions clés (Gérants, service achat, etc.) et création de confiance auprès de vos interlocuteurs,
- Signature de nouveaux contrats et développement des gammes produits chez les clients,
Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
Vous êtes avant tout passionné par l'univers de la moto et vous justifiez d'au moins une expérience commerciale. Vous devez être capable de gérer un portefeuille de clients motos et le développer en autonomie. L'anticipation, l'organisation et la maîtrise des techniques de vente sont aussi des qualités indispensables à ce poste.
Fixe entre 28/32K€ + variable 8/12K€ + véhicule de démonstration.
Conditions et Avantages
Package évolutif en fonction des résultats.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : Annuel de 40000,00 Euros ï¿½ 44000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Commercial/Démonstrateur Moto H/F

Paris

CDI

EUR40.000 - EUR44.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

ATTACHE COMMERCIAL H/F

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0651832

#Critrecrutepourcrit CRIT, groupe français indépendant, a pour mission d'accompagner les entreprises dans la recherche de leurs nouveaux talents avec le partage de valeurs comme la Responsabilité, la Proximité, l'Humilité, la Solidarité et l'Audace. Vous avez l'esprit d'entreprendre avec l'ambition d'évoluer. Vous souhaitez rejoindre un leader avec des solutions RH personnalisées : intérim, CDD/CDI, agences hébergées. Rejoignez les 1700 collaborateurs du groupe CRIT pour exercer un métier concret et utile au quotidien ! CRIT La Rochelle recherche son/sa Attaché(e) Commercial(e) H/F en CDI Accompagné(e) du Responsable d'agence Guillaume et des recruteurs, vos missions sont : Être présent sur le terrain au quotidien, vous êtes responsable du développement commercial de la zone géographique et/ou du secteur d'activité qui vous est confiée, Dans un esprit de conquête commerciale, vous prospectez les entreprises de votre secteur, détectez et anticipez leurs besoins RH et leur proposez des solutions adaptées, Vous négociez en cohérence avec le plan d'action commerciale de votre agence et optimisez la rentabilité de votre portefeuille clients, Vous pouvez participer aux recrutements en agence, Vous êtes reconnu(e) pour vos capacités d'écoute, d'initiatives, votre ténacité et votre force de conviction. Vous associez goût du challenge et sens du résultat. Votre connaissance des tissus économiques locaux et votre présence quotidienne sur le terrain, vous permettent de vous affirmer comme le partenaire privilégié des entreprises de votre secteur. Vous appréciez la conquête commerciale et la négociation. Votre goût du challenge et votre sens du service client seront des éléments déterminants dans la réussite de votre métier. En plus de l'expérience, nous recherchons des personnes motivées par notre métier qui consiste à mettre en contact des hommes et des femmes et qui se retrouvent dans la culture CRIT : expertise, performance, service et proximité. Les avantages de rejoindre les équipes internes de CRIT : Un parcours d'intégration dédié à votre nouveau métier, Une politique Carrière active avec l'objectif de former en interne les managers de demain, La proximité humaine entre les collaborateurs dans un groupe familial structuré et performant. Rémunération : Fixe (selon expérience) + partie variable + 11 RTT par an + TR + Mutuelle + CE+ Téléphone+ Voiture

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

CRIT recrute pour CRIT SUD OUEST

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8300905)

CDD Mômji Ille-et-Vilaine - Rennes 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 157274Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316011)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l'alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Childcare in english (offre-emploi?j=8314435)

CDD Mômji Yvelines - Viroflay 09 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 156693Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8291862)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Learning coach / mentor etudiants - parcours management & gestion (f/h) (offre-emploi?j=8316005)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Management & Gestion (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Part-time job childcare (offre-emploi?j=8314403)

CDD Mômji Val-de-Marne - Joinville-le-Pont 09 / 03 / 2022

Every year, we offer 2,000 jobs for native or bilingual nanny : do you speak English, German, Spanish, Chinese…? Find a flexible and fulfilling job! With Mômji, it's quick and easy to find a job in your native language!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 153465Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Garde d'enfants créative (offre-emploi?j=8291849)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Victoire Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école,

leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... t ...

Garde d’enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291865)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Chargé du développement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315995)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Afin d’accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) du développement commercial (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d’une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors ve ...

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nou ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Vendeur Conseil H/F - Besançon

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651638

Description de l'entreprise Qui sommes-nous? LAPEYRE , est le spécialiste de l'équipement et de l'aménagement durable de la maison auprès des particuliers et des artisans. Il propose une qualité et une diversité de gammes innovantes et attractives en Aménagements, Bains, Cuisines, Menuiseries et Sols. A travers son réseau composé de 130 magasins répartis sur l'ensemble de la France et des Dom-Tom , LAPEYRE apporte une proximité et une expertise au plus proche des attentes de ses clients. Description du poste Quels enjeux? Rattaché au Responsable des Ventes ou Responsable Univers, vous apportez à nos clients les conseils avisés et les meilleures solutions à la bonne concrétisation de leurs projets dans l'optique de développer le Chiffre d'Affaires du magasin. Nous avons besoin de vous pour satisfaire le client et le fidéliser! Votre mission en quelques mots: Accueillir les clients sur la surface de vente Cerner leur projet cuisine, salle de bain et/ou menuiserie Conseiller les clients pour répondre au mieux à leurs attentes Vendre les produits de l'univers et les services associés (livraison, installation, financement et prestations atelier) Gérer ses devis, ses dossiers installation et financement Contribuer à la qualité et à l'animation de la salle d'exposition Participer à la mise en place des opérations commerciales Quelle équipe pour vous accompagner? Vous intégrerez une équipe de Vendeurs conseil cuisine, salle de bain, menuiserie et serez amené à travailler en transverses avec les autres services du magasin (Installation, Logistique.). Qualifications Votre profil: Une formation idéalement en vente , Bac à Bac+2 et/ou une expérience d'au moins 3 ans dans la vente de cuisine et/ou salle de bain, menuiserie. Votre fibre commerciale, un goût prononcé pour la performance, votre sens du contact et du service clients alliés à un fort esprit d'équipe sont vos principaux atouts pour atteindre vos objectifs et pour évoluer au sein de notre enseigne. Informations supplémentaires Nous vous offrons: Un parcours d'intégration , incluant des formations produits et technique de vente qui vous permettra de maîtriser rapidement notre offre de produits et de services et d'enrichir ainsi votre expertise. Des possibilités d'évolutions chez Lapeyre vers des postes en management ou vers des fonctions transversales. Si vous vous reconnaissez dans ce profil, rejoignez nos équipes pour vivre cette belle aventure .

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Mômji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

Learning coach (f/h) / mentor etudiants - parcours relations clients et développement commercial (offre-emploi?j=8316006)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Relations Clients et Développement Commercial (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs ...

Stage pre embauche - developpement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315987)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) de développement commercial rattaché(e) à l'équipe Admissions & Placements. Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- Assurer les Rel ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314404)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance chargé(e) de marketing & communication - albi (f/h) (offre-emploi?j=8314862)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Tarn - Albi 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste de la gestion documentaire: un(e) chargé(e) de Marketing et Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'I ...

Business developer btob (f/h) (offre-emploi?j=8316013)

CDI Oktogone Group Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8314469)

CDD Mômji Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022

Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157413Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Alternance account manger logistique b2b - caen (f/h) (offre-emploi?j=8314840)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Calvados - Caen 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe dédié aux solutions Marketing et spécialisé dans le Digital et les Médias, un(e) Account Manger Logistique B2B, en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'altern ...

Alternance business developer - nice (f/h) (offre-emploi?j=8315155)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022

Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314892)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société proposant des solutions financière innovantes, un(e) Chargé(e) de Développement Commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle g ...

Alternance chargé de recrutement - toulouse (f/h) (offre-emploi?j=8315165)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Haute-Garonne - Toulouse 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement dans le secteur IT, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3, Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Alternance assistant(e) marketing et communication - arnas (f/h) (offre-emploi?j=8301131)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Arnas 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, société éditrice de logiciel, un(e) Chargé(e) de Marketing & Communication contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous pr ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8314448)

CDD Mômji Seine-et-Marne - Chennevières-sur-Marne 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Babysitter en anglais (offre-emploi?j=8300914)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Rosny-sous-Bois 05 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Esther et ClarisseVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Directeur Adjoint (H/F) Pau

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651213

GÉNÉRALE D'OPTIQUE, nous nous engageons pour LA FIN DES LUNETTES CHÈRES. Dans plus de 600 magasins, nous proposons une expérience client unique grâce à nos marques exclusives, afin de rendre accessible à tous la santé visuelle. Générale d'Optique est une enseigne du groupe GrandVision. Manager de terrain, vous souhaitez contribuer à la monté en compétences de vos collaborateurs afin d'accroître la performance du magasin ? Chez Générale d'Optique , votre premier engagement en tant que Directeur Adjoint sera de développer le potentiel de vos collaborateurs. Acteur de la réussite du magasin, vous animerez les indicateurs commerciaux au quotidien en challengeant votre équipe. En nous rejoignant, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration personnalisé de 3 mois et de réelles perspectives d'évolution si vous le souhaitez en tant que Directeur de Magasin, Entrepreneur (franchisé) ou d'autres fonctions transverses. Nous vous proposons un CDI à 39h avec 15 jours de RTT par an. Votre rémunération se situera entre 2 300€ et 2 650€ brut mensuels selon votre profil une prime Adjoint pouvant aller jusqu'à 115€ brut par mois (selon la taille de votre magasin) une part variable représentant environ 15% du fixe annuel tickets restaurant 9€ remboursement 50% de votre abonnement transports en commun mutuelle et prévoyance. Générale d'Optique est une enseigne du groupe GrandVision. Dans plus de 600 magasins, nous proposons une expérience client unique grâce à nos marques exclusives, afin de rendre accessible à tous la santé visuelle. Pour ce poste, vous devez avoir 3 ans d'expérience en tant que Manager d'une équipe d'au moins 5 collaborateurs en vente conseil ; ou 1 an d'expérience si vous êtes issu de l'optique. Un cursus de formation en Management serait un plus. En tant que professionnel de santé , nous vous rappelons que, conformément à la législation, tous nos collaborateurs seront tenus de présenter leur pass sanitaire . Nous sommes engagés en faveur de l'emploi des personnes en situation de handicap. Ainsi, toutes les opportunités d'emploi leur sont accessibles.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

générale doptique

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance chargé de recrutement - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8315134)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, agence de recrutement : un(e) Chargé(e) de Recrutementen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(...

Commercial btoc (f/h) (offre-emploi?j=8315992)

CDI Formanext Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du lancement de notre nouvelle marque Formanext, nous recrutons un(e) commercial(e) BtoC. Si vous avez pour objectif d'intégrer une équipe solide, soudée et performante, vous êtes au bon endroit !Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. En tant que premier contact avec nos clients :•Vous les conseillez et ...

Garde d'enfant à domicile (offre-emploi?j=8300707)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 05 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants créative dès la sortie d'école !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 2 enfants - Bayane et MakineVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec e ...

Digital business developer (f/h) (offre-emploi?j=8316003)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d’ampleur.Que diriez – vous d’en être le chef d’orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) digital business developer.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/prospects. ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance no ...

Alternance chargé(e) de marketing & communication - albi (f/h) (offre-emploi?j=8314862)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Tarn - Albi 09 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste de la gestion documentaire: un(e) chargé(e) de Marketing et Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle génération avec l'I ...

Alternance chargé de recrutement - vitry-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314858)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire ; agence française connue et reconnue de garde d'enfants, un(e) Chargé(e) de recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8336832)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 13 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - rami et HediVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291851)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

After-school childcare (offre-emploi?j=8314460)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Romainville 09 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 1 child in SpanishReference: 157210Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Childcare position - english (offre-emploi?j=8300744)

CDD Mômji Paris - Paris 05 / 03 / 2022

Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 155587Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8314448)

CDD Mômji Seine-et-Marne - Chennevières-sur-Marne 09 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - Macyl Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à leur é ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Mômji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291861)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable vente au comptoir et stocks - Montluçon (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651168

Missions et responsabilitésVous aimez relever des challenges et créer une relation durable avec vos clients ? Vous appréciez le travail en équipe et travailler dans une ambiance conviviale ?Alors n'hésitez pas ! Ce poste est fait pour vous !Votre quotidien au sein de notre agence PUM de Montluçon :- Conseiller et animer la vente comptoir auprès de nos clients professionnels du BTP (plombiers, maçons, , piscinistes, paysagistes,).- Gérer les approvisionnements, la gestion des stocks, les réceptions / sorties de marchandise, le pilotage des - Être force de proposition dans la mise en avant de nos produits et relayez nos actions commerciales.- Être le garant du respect des procédures et des règles de sécurité au sein du point de vente.- Organiser les tournées de livraisons du/des chauffeur(s) PL en optimisant les coûts et en vous assurant de la satisfaction des clients.Cette offre est accessible à tous les talents ! L'engagement au quotidien pour l'égalité des chances (reconnaissances en qualité de travailleur handicapé, intergénérationnel, parité...) est au cœur de nos valeurs.Profil recherchéCACES 3 appréciéHomme ou femme de terrain, vous êtes polyvalent (commerce, management, approvisionnement, magasinage).Vous faites preuve de réelles qualités d'initiatives et d'un sens développé du service client. Responsable d'une petite équipe, vous formez et accompagnez vos collaborateurs (1 ou 2 magasiniers et chauffeurs PL).Vous avez une expérience en gestion de rayon au sein d'enseignes de GSB/GSA ou en vente comptoir (BtoC/BtoB), vous appréciez travailler en équipe au quotidien autour d'un objectif commun : la satisfaction client !Description additionnelle (contexte, évolution ...)D'autres raisons de nous rejoindre ?- Fixe sur 13 mois + primes mensuelles + primes d'intéressement + prime de participation + mutuelle.- Un parcours d'intégration et une offre de formations personnalisées dans tous les domaines.- Un suivi personnalisé tout au long de votre parcours chez PUM et dans le Groupe.- Un accès aux avantages du Groupe Saint-Gobain (Plan Epargne Groupe) ainsi qu'à des remises commerciales sur nos produits.- Enfin, évoluer, changer de métier ou encore découvrir d'autres enseignes sera possible !Qui sommes-nous ?PUM, enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, propose à ses clients un service de proximité et apporte son expertise en produits et solutions plastiques.Précurseurs de produits et de services de demain, nous voulons être la source de votre réussite et de celle de nos 70 000 clients, c'est pourquoi nos 1 400 experts répartis dans plus de 210 points de vente s'investissent dans leurs projets et leur développement.Saint-Gobain conçoit, produit et distribue des matériaux et des solutions pensés pour le bien-être de chacun et l'avenir de tous. Rejoignez une communauté innovante, passionné et entreprenante pour améliorer le monde de demain.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

PUMSGDBF

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8314395)

CDD Mômji Tarn-et-Garonne - Orgères 09 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Mômji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022

Share your language to children and find a flexible Job! Join the Mômji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Stage pré-embauche - chargé des admissions et du placement (f/h) (offre-emploi?j=8315989)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) des Admissions, et du placement des Alternants rattaché(e) à l'équipe Relations Entreprises.Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- ...

Garde d'enfant à domicile (offre-emploi?j=8300707)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 05 / 03 / 2022

Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants créative dès la sortie d'école !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Bayane et MakineVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec e ...

Chargé du développement commercial (f/h) (offre-emploi?j=8315995)

CDI ISCOD Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Chargé(e) du développement commercial (F/H) !Si vous êtes un passionné(e) par le développement commercial, un défenseur de la vente et de la négociation,Et si vous aimez travailler seul(e), gérant votre centre de profits, mais au sein d'une équipe de passionnés et qui ne lâchent rien, alors ve ...

Nounou en anglais (offre-emploi?j=8291843)

CDD Mômji Essonne - Boissy-sous-Saint-Yon 03 / 03 / 2022

Vous avez de l'expérience avec les enfants, vous aimez les langues étrangères, et vous recherchez un job à temps partiel flexible et épanouissant ? Devenez nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Ninon et MatildaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école ...

Alternance business developer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315153)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

Envie de vous former et d'acquérir de l'expérience ?Afin d'accompagner notre croissance qui déborde autant que notre énergie, nous recherchons notre futur(e) Business Developer En Alternance !Rattaché(e) à notre pétillante et toute nouvelle équipe Carrière et Alternance notre nouvel(le) recru(e) viendra renforcer une équipe déjà en place et dont le mot d'ordre est : « Work hard, have fun and STAY ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8314398)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Babysitting en mandarin (offre-emploi?j=8300872)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - PUTEAUX 05 / 03 / 2022
Vous aimez les langues et les enfants ? Mômji a le job idéal pour vous ! Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Nolan et CharlyneVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Mandarin ! Le temps consacré ...

Alternance assistant(e) ressources humaines et paie - asnières-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314844)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste de la restauration collective , un(e) Assistant(e) Ressources Humaines et paie en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération av ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Student job – childcare english (offre-emploi?j=8314472)

CDD Mômji Paris - Boulogne-Billancourt 09 / 03 / 2022
Do you love languages? Do you have experience with children? Mômji has the perfect part-time job for you! Join Mômji, France's leader in foreign language Childcare!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 157480Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Assistante / assistant de gestion administrative (f/h) (offre-emploi?j=8316019)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans un contexte de forte croissance du groupe et au sein de l'équipe DAF (4 personnes), votre mission consistera à gérer la facturation clients, travailler de concert avec la comptabilité et s'occuper des relances et litiges avec la clientèle.A ce titre, les missions du poste sont les suivantes:=> Gestion de la facturation client et relation client:Etablissement des factures/avoirs,Envoie aux cli ...

Alternance chargé(e) de marketing et communication digitale - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315073)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste nutrition-santé, un(e) Chargé(e) de Marketing et Communication digitale en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISC ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Assistant export russe courant H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651031

Notre client, une maison de luxe spécialisé dans la mode, recherche un Assistant export russe courant dans le cadre d'un CDI à pourvoir dès que possible. Rattaché à la Responsable ADV, vous gérez la saisie des commandes export et grand export, la préparation et le suivi de la facturation, le traitement des litiges et le recouvrement. Vous assurez la relation avec les transitaires et les agents. Vous gérez également l'établissement et le suivi des documents « CITES ». Enfin, vous assurez l'interface entre les services internes (production, logistique, commercial, comptabilité...). Doté d'un excellent relationnel, vous êtes dynamique, réactif et organisé. Vous avez une expérience similaire sur le marché russe ou dans les pays de l'Est, de minimum 3 ans. Vous maîtrisez Orliweb, parlez russe couramment (écrit et oral) et avez un niveau d'anglais minimum professionnel. La connaissance du secteur du retail ou de la mode est obligatoire pour la réussite de vos missions.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

After school nanny - spanish (offre-emploi?j=8336830)

CDD Mômji Paris - Paris 13 / 03 / 2022
Do you love languages? Do you have experience with children? Mômji has the perfect part-time job for you! Join Mômji, France's leader in foreign language Childcare!Job description:Babysitting 2 children in SpanishReference: 151128Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Cours de anglais (offre-emploi?j=8300787)

CDD Mômji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 05 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Professeur à domicile - Anglais - pour 1 enfant,Localisation : 94400 Vitry-sur-Seine,Référence de l'offre : 156377.Description du profil : Etre motivé(e), pédagogue et p ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Garde d'enfant en espagnol (offre-emploi?j=8300893)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Romainville 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, vous aimez l'anglais, et vous recherchez un job de Nounou flexible et épanouissant à temps partiel ? Devenez nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - FantinVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur prépare ...

Stage pré-embauche développeur full stack (f/h) (offre-emploi?j=8315990)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Tu feras partie intégrante de notre équipe IT pour la conception l'intégration le développement la mise en production et la maintenance des divers projets Web en collaboration avec les équipes marketing administrative et commerciale.Tu assureras également la maintenance évolutive des applications et la correction des incidents.Tu participeras à l'élaboration de proof of concept dans le cadre de no ...

Garde d'enfant à domicile (offre-emploi?j=8300707)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 05 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants créative dès la sortie d'école !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Bayane et MakineVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec e ...

Alternance community manager (f/h) (offre-emploi?j=8315991)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans la dynamique de notre croissance, nous recherchons activement un(e) community manager en charge de l'animation de nos communautés virtuellesRattaché(e) au service communication de l'ISCOD, vous viendrez renforcer notre pétillante équipe, dont le mot d'ordre est « Try your best and forget the rest » !Votre mission, sera d'accompagner notre Responsable de la communication dans le développement ...

Ingénieur développement logiciel sénior / senior software engineer (f/h) (offre-emploi?j=8316002)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Intégré(e) dans notre équipe R&D, vous serez amené(e) à participer à la conception, au développement, aux tests, au monitoring, à la mise en production et à la maintenance de nos produits (une plateforme de e-learning mais aussi beaucoup d'outils internes et de sites) dans le cadre de process agiles (Scrum) en collaboration avec nos clients que sont les différentes entités du groupe Oktogone. For ...

Alternance account manger logistique b2b - caen (f/h) (offre-emploi?j=8314840)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Calvados - Caen 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe dédié aux solutions Marketing et spécialisé dans le Digital et les Médias, un(e) Account Manger Logistique B2B, en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'altern ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314892)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société proposant des solutions financière innovantes, un(e) Chargé(e) de Développement Commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle g ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8336832)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 13 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - rami et HediVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Talent acquisition manager (f/h) (offre-emploi?j=8316018)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du fort développement de notre Groupe et en vue d'accompagner notre politique ambitieuse de recrutement (objectif 70 recrutements en 2022), nous recherchons un(e) Talent Acquisition Manager (F/H).Vous gérez en tant que Talent Acquisition Manager, l'intégralité du processus de recrutementParce que recruter pour nous c'est avant tout "vendre" un projet, convaincre nos futurs talents de ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Directeur Adjoint (H/F) Saran

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650975

GÉNÉRALE D'OPTIQUE, nous nous engageons pour LA FIN DES LUNETTES CHÈRES. Dans plus de 600 magasins, nous proposons une expérience client unique grâce à nos marques exclusives, afin de rendre accessible à tous la santé visuelle. Générale d'Optique est une enseigne du groupe GrandVision. Manager de terrain, vous souhaitez contribuer à la monté en compétences de vos collaborateurs afin d'accroître la performance du magasin ? Chez Générale d'Optique , votre premier engagement en tant que Directeur Adjoint sera de développer le potentiel de vos collaborateurs. Acteur de la réussite du magasin, vous animerez les indicateurs commerciaux au quotidien en challengeant votre équipe. En nous rejoignant, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration personnalisé de 3 mois et de réelles perspectives d'évolution si vous le souhaitez en tant que Directeur de Magasin, Entrepreneur (franchisé) ou d'autres fonctions transverses. Nous vous proposons un CDI à 39h avec 15 jours de RTT par an. Notre magasin de Saran est ouvert du lundi au samedi de 9h30 à 20h. Votre rémunération se situera entre 2 300€ et 2 650€ brut mensuels selon votre profil une prime Adjoint pouvant aller jusqu'à 350€ brut par mois (selon la taille de votre magasin) une part variable représentant environ 15% du fixe annuel tickets restaurant 9€ remboursement 50% de votre abonnement transports en commun mutuelle et prévoyance. Générale d'Optique est une enseigne du groupe GrandVision by EssilorLuxottica. Dans plus de 600 magasins, nous proposons une expérience client unique grâce à nos marques exclusives, afin de rendre accessible à tous la santé visuelle. Pour ce poste, vous devez avoir 3 ans d'expérience en tant que Manager d'une équipe d'au moins 5 collaborateurs en vente conseil ; ou 1 an d'expérience si vous êtes issu de l'optique. Un cursus de formation en Management serait un plus. En tant que professionnel de santé , nous vous rappelons que, conformément à la législation, tous nos collaborateurs seront tenus de présenter leur pass sanitaire . Nous sommes engagés en faveur de l'emploi des personnes en situation de handicap. Ainsi, toutes les opportunités d'emploi leur sont accessibles.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

générale doptique

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Môмji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Môмji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Môмji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Môмji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

English professor (offre-emploi?j=8300598)

CDD Môмji Hauts-de-Seine - Nanterre 05 / 03 / 2022
Enjoy the best experience in France by working with Môмji, the leader in bilingual Childcare and teaching. We want you to join the team!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 92000 Nanterre,Reference: 139310.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma requi ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314429)

CDD Môмji Loire-Atlantique - Saint-Julien-de-Concelles 09 / 03 / 2022
Plus qu'un job Garde d enfants : transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Chloé et Mael,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! C ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Môмji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Alternance community manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314884)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire agence de communication, un(e) Chargé(e) de Communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes la ou le can ...

Business developer btob - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8316012)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l’esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Student job – childcare - english (offre-emploi?j=8291859)

CDD Mômji Haute-Savoie - Orgères 03 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 1 child in EnglishReference: 152574Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Garde d’enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8336832)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 13 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 2 enfants - rami et HediVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nou ...

Alternance assistant(e) commercial(e) - saint-ouen (f/h) (offre-emploi?j=8301128)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Seine-Saint-Denis - Saint-Ouen 05 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans l'édition de logiciel de gestion, un(e) Assistant commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !V ...

Alternance chargé de communication - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315016)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une agence immobilière, un(e) Chargé de communication en contrat d'apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le ou la candi ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

COMMERCIAL SÉDENTAIRE BTOB - IT H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650777

Com Line Direct est un tremplin pour rejoindre le monde de la distribution IT, pour intégrer soit un grossiste, soit un éditeur soit un constructeur dans le secteur des nouvelles technologies Rattaché à une Business Unit Product, en collaboration avec le chef produit et l'acheteur, vous portez le développement du chiffre d'affaire et l'adressage de la marque que vous représentez chez le grossiste.Vous connaissez parfaitement l'offre de la marque, son actualité produit et promotionnelle.Vous êtes "le référent commercial" du constructeur chez le grossiste pour les plateaux commerciaux et les revendeurs mais aussi "le référent commercial" du grossiste pour les équipes commerciales et marketing du constructeur.Vous maitrisez les procédures du constructeur et leurs applications chez le grossiste.Vous travaillez pour le compte d'un constructeur dans les nouvelles technologies. Formation à dominante commerciale.Une première expérience dans le secteur de l'IT.Dynamique et accrocheur. Esprit ChasseurTélétravail possible

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Com Line Direct

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Learning coach / mentor etudiants - parcours management & gestion (f/h) (offre-emploi?j=8316005)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Management & Gestion (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et ...

Ingénieur développement logiciel sénior / senior software engineer (f/h) (offre-emploi?j=8316002)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Intégré(e) dans notre équipe R&D, vous serez amené(e) à participer à la conception, au développement, aux tests, au monitoring, à la mise en production et à la maintenance de nos produits (une plateforme de e-learning mais aussi beaucoup d'outils internes et de sites) dans le cadre de process agiles (Scrum) en collaboration avec nos clients que sont les différentes entités du groupe Oktogone. For ...

Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (offre-emploi?j=8316000)

CDI ISCOD Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Dans le cadre de son développement, l'ISCOD recrute au sein de son pôle de formation un(e) Commercial(e) chargé(e) des relations entreprises (F/H). Votre rôle sera ainsi de développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

After school nanny - spanish (offre-emploi?j=8336830)

CDD Môm ji Paris - Paris 13 / 03 / 2022
Do you love languages? Do you have experience with children? Môm ji has the perfect part-time job for you! Join Môm ji, France's leader in foreign language Childcare!Job description:Babysitting 2 children in SpanishReference: 151128Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Assistant d'accueil / standardiste (f/h) (offre-emploi?j=8316020)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Chaque matin, on se lève pour changer le monde de la formation et faire évoluer les mentalités grâce au digital.Nous sommes convaincus que le potentiel d'une personne est bien plus puissant et vecteur de succès qu'un simple CV. Ce qui nous intéresse, c'est qui tu es et ce que tu pourras faire chez nous.Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons un profil de d'assistante d'accueil / st ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8326773)

CDI VISIPLUS Alpes-Maritimes - Nice 11 / 03 / 2022
Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Cours de anglais (offre-emploi?j=8300787)

CDD Môm ji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 05 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique et vous aimez les enfants ? Trouvez un job de Garde d enfants à temps partiel, flexible, adapté à votre emploi du temps !Description du poste :Professeur à domicile - Anglais - pour 1 enfant,Localisation : 94400 Vitry-sur-Seine,Référence de l'offre : 156377.Description du profil : Etre motivé(e), pédagogue et p ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022

L’ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l’une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance no ...

Garde d'enfant créative à domicile (offre-emploi?j=8314470)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Montreuil 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l’année !Description du poste :Garde d’enfants Créative à domicile de 2 enfants - Camille et AdèleVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux. ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316011)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l’alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d’entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l’insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Nounou bilingue en anglais (offre-emploi?j=8314441)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d’enfants à domicile de 1 enfant - NoahVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l’école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l’An ...

Alternance business developer life style - levallois-perret (f/h) (offre-emploi?j=8314850)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, groupe spécialisé dans le secteur du sport et du digital, un(e) Business Developer Life Style en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314429)

CDD Mômji Loire-Atlantique - Saint-Julien-de-Concelles 09 / 03 / 2022
Plus qu'un job Garde d enfants : transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Chloé et Mael,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! C ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291865)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Stage pré-embauche développeur full stack (f/h) (offre-emploi?j=8315990)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Tu feras partie intégrante de notre équipe IT pour la conception l'intégration le développement la mise en production et la maintenance des divers projets Web en collaboration avec les équipes marketing administrative et commerciale.Tu assureras également la maintenance évolutive des applications et la correction des incidents.Tu participeras à l'élaboration de proof of concept dans le cadre de no ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Responsable des ventes (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650485

Missions et responsabilitésVous accompagnez sur le terrain les commerciaux et vous participez à l'encadrement et à l'animation de la force de vente itinérante régionale, en collaboration étroite avec les Chefs de Site et la Direction Marketing.Vous mettez en œuvre les actions et méthodes commerciales pour développer le chiffre d'affaires de la force de vente, accroitre la vente de nos services et améliorer l'efficacité de la prospection dans sa région.Vos missions : - En collaboration avec les Chefs de site, vous participez à la construction des portefeuilles des commerciaux itinérants, analyser les résultats (quantitatifs et qualitatifs), contrôler les entretiens qualitatifs. - Vous participez au recrutement et à l'intégration des commerciaux itinérants - En lien avec les Managers, vous animez les commerciaux en vous impliquant dans leurs démarches - Vous expliquez les méthodes de travail aux commerciaux itinérants et les outils définis par le Groupe, et veillez au respect de ces outils (C4C) - Vous contribuez à la formation des commerciaux en transmettant vos connaissances méthodologiques dans la prospection et visites clients (organisation hebdomadaire, définition des zones de prospection, identification des potentiels et des objectifs...) - Vous dynamisez les actions commerciales pour développer les ventes et promouvez le plan d'actions commerciales de la région - Auprès des commerciaux, en appui des responsables dédiés, vous êtes garant du déploiement des services tournés vers le client, - Vous êtes force de proposition en matière d'opérations en vue d'améliorer l'efficacité de la prospection clients et les ventes. - Vous veillez au respect des procédures QSE et plus particulièrement celles liées à la conduite et la circulation routière. Cette mission nécessite 80% du temps en déplacement sur la région Hauts de France.Description additionnelle (contexte, évolution ...)De formation supérieure (Bac+2 à Bac +5), professionnel, vous avez démontré votre forte capacité à animer, à motiver et à faire adhérer des équipes commerciales. Votre réussite dans cette mission passe par votre connaissance de l'univers de la distribution des matériaux de construction et par votre capacité à apporter de la valeur ajouté à tous les niveaux de notre organisation commerciale. Une expérience en exploitation sera un plus. Vous êtes convaincant et force de proposition.Qui sommes-nous ?Négoce spécialiste de la plomberie, sanitaire, chauffage, DSC est une enseigne du groupe Saint-Gobain.Saint-Gobain conçoit, produit et distribue des matériaux et des solutions pensés pour le bien-être de chacun et l'avenir de tous. Rejoignez une communauté innovante, passionné et entreprenante pour améliorer le monde de demain.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

CEDEOSGDBF

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8291862)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle générat ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Gestionnaire administratif relations entreprises (f/h) (offre-emploi?j=8316001)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Dans le cadre du développement de notre école Iscod, nous recrutons un(e) Gestionnaire Administratif Relations entreprises. Vos missions au quotidien: • Valider les devis/convention/calendriers auprès de l'équipe des chargés de Relation Entreprises• Gérer les appels entrants de l'ISCOD• Compléter les CERFA avec les entreprises et faire le suivi du dossier jusqu'à la finalisation• S'assurer de la b ...

Childcare position - english (offre-emploi?j=8300744)

CDD Môмji Paris - Paris 05 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our part-time job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 155587Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Sales manager btob (f/h) - secteur de la formation en ligne (offre-emploi?j=8316008)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

En raison de notre forte croissance et afin d'accélérer notre présence sur le marché des PME / ETI, nous recrutons: un(e) Sales Manager BtoB (H/F)A ce titre, vous devrez porter une double casquette :- celle d'un Business Développer hors pair pour qui la chasse/prospection commerciale est chevillée au corps- celle d'un leader naturel qui vous permettra d'accompagner vos commerciaux sur le chemin de ...

After-school childcare (offre-emploi?j=8314460)

CDD Môмji Seine-Saint-Denis - Romainville 09 / 03 / 2022

Are you bilingual and do you love children? Mômji has the perfect job for you! Become a Nanny with Mômji, France's leader in foreign language Childcare !Job description:Babysitting 1 child in SpanishReference: 157210Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Childcare - part time - english (offre-emploi?j=8314462)

CDD Mômji Nord - LILLE 09 / 03 / 2022
Share your language to children and find a flexible Job! Join the Mômji Community, the leader in bilingual Childcare, now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157259Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No mini ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Professor of english (offre-emploi?j=8314422)

CDD Mômji Val-de-Marne - Vitry-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Are you looking for a part-time job in France? Become a teacher with Mômji, the leader in bilingual Childcare and teaching in France.Job description:Teaching - English to 1 child,District: 94400 Vitry-sur-Seine,Reference: 156377.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma r ...

Coordinateur pédagogique (f/h) (offre-emploi?j=8316007)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Afin de renforcer notre équipe pédagogique, et pour accompagner nos apprenants en formation continue, Visiplus recrute un(e) Coordinateur/trice Pédagogique (F/H).Votre rôle : Suivi des apprenants:•Suivre nos apprenants inscrits sur l'un de nos parcours de formation en ligne : réalisation des entretiens de suivi •Accompagner les apprenants en veillant à leur implication, leur assiduité et leur moti ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Garde d'enfants ludique - activités fournies (offre-emploi?j=8300894)

CDD Môмji Val-d'Oise - Chaumontel 05 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous cherchez un job à temps partiel ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - OscarVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Responsable marketing pédagogique - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8315996)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Vous travaillerez au sein d'une équipe avec des expertises complémentaires, vous conduirez des projets de conception, d'optimisation, gestion et de développement de l'offre de formation.Vos missions :-Travailler à la création des parcours de formation en sélectionnant les modules de formation disponibles dans notre bibliothèque, et en ciblant les modules à créer-Être le garant de la notion de prog ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres**

d'emploi (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Conseiller de Vente H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650452

Page Personnel Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution (Chef de Rayon, Responsable de Magasin, Responsable Adjoint, etc.) afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client est une enseigne familiale spécialisée dans la production et la vente de confiseries basques. Il recherche un Conseiller de Vente pour renforcer les équipes de son point de vente situé à Paris.
En tant que Conseiller de Vente, vos missions seront les suivantes :
- Être le garant de la satisfaction de votre clientèle : Vous accueillez et conseillez les clients chaleureusement dans un cadre familial et convivial pour leur offrir une expérience en magasin authentique ;
- Préparer et enregistrer informatiquement les commandes clients ;
- Veiller au bon réassort du magasin et entretenir le point de vente ;
- Procéder à la vente et aux encaissements ;
- Effectuer les ouvertures, les fermetures et les clôture de caisses.

Vous disposez de plusieurs années d'expérience à un poste de Conseiller de Vente d'un centre de profil dans le secteur du retail (vente premium, cosmétique, décoration, chocolat, etc.).
Vous êtes dynamique et polyvalent et aimez être au contact de la clientèle.
Vous avez un goût prononcé pour le commerce et la gastronomie basque.
Conditions et Avantages
20k + Primes.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 20000,00 Euros ï¿½ 22000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Conseiller de Vente H/F

Paris

CDI

EUR20.000 - EUR22.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Technico-Commercial IDF H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650210

Page Personnel recherche pour l'un de ses clients leader sur le marché du plan de travail, un Technico-Commercial mobile idéalement dans le 93 ou le 94 pour gérer les départements suivants : 75, 91, 94 et 93.
Vos missions sont les suivantes :
- Gérer un réseau de Cuisinistes avec une démarche de prospection,
- Établir et gérer un planning de visites,
- Former, accompagner, conseiller et animer les concepteurs Vendeurs,
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise,
- Faire de la prescription auprès des Architectes, agenceurs et Ébénistes.

Cette liste n'est pas limitative.
De formation de niveau Bac +2 minimum, vous avez au moins 5 ans d'expérience en tant que Technico-Commercial Terrain dans l'amélioration de l'habitat en BtoB.
Vous disposez d'une expérience minimum dans le développement de réseau de distribution, complétée par une expérience probante en vente dans le secteur des biens d'équipements de la maison ou du second-oeuvre du bâtiment avec idéalement au moins une expérience auprès des Cuisinistes.
Conditions et Avantages
Fixe + Variable.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Technico-Commercial IDF H/F

Île-de-France

CDI

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Chef de Caisse - Paris 20ème (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0650024

Le poste : La Plateforme du Bâtiment recherche un(e) Chef de caisse pour son magasin de Paris 20ème . Votre quotidien en tant que Chef de Caisse, consiste à animer l'équipe d'hôtes/ hôtesses de Caisse-Accueil sur le terrain, à participer à l'organisation et à la gestion du service. L'accueil-caisse est le premier point de rencontre avec nos clients. Ces derniers sont des professionnels du bâtiment, ainsi qualités relationnelles et professionnalisme sont indispensable à ce poste. Être Chef de Caisse c'est : Participer à la gestion administrative et financière du magasin (fichier client, suivi des encaissements, des remises en banques et des comptes clients). Animer l'équipe caisse en contribuant à la formation des collaborateurs et intégrant les nouveaux entrants de votre équipe. Représentant le professionnalisme de nos magasins, vous connaissez et utilisez les outils commerciaux à votre disposition pour satisfaire les clients. La sécurité des collaborateurs dans les dépôts est primordiale, ainsi vous connaissez et appliquez les consignes de sécurité de même que les procédures en vigueur dans l'entreprise. Le profil : Vous détenez une première expérience réussie dans l'animation du secteur de l'accueil-caisse ou du commerce. Professionnel de la vente dont votre maître mot est la satisfaction client, vous avez la légitimité et la crédibilité pour réussir au sein de La Plateforme du Bâtiment. Poste à pourvoir dès que possible , en CDI sur la magasin de Paris 20ème. Saint-Gobain Distribution Bâtiment France , est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat. Enseigne du groupe, La Plateforme du Bâtiment est un réseau de distribution en plein développement, exclusivement réservé aux professionnels du bâtiment (67 dépôts dans toute la France). Avec plus de 2300 collaborateurs, La Plateforme du Bâtiment est une enseigne leader sur son marché, au concept précurseur. Rendez-vous sur notre site www.deboutetsouriant.com pour découvrir nos valeurs et notre concept unique.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Company2

Chef de Caisse - Paris 20ème (H/F)

Offre d'emploi n° 8325008

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **Company2 (offres-entreprise?e=Company2)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Le poste : La Plateforme du Bâtiment recherche un(e) Chef de caisse pour son magasin de Paris 20ème . Votre quotidien en tant que Chef de Caisse, consiste à animer l'équipe d'hôtes/hôtesses de Caisse-Accueil sur le terrain, à participer à l'organisation et à la gestion du service. L'accueil-caisse est le premier point de rencontre avec nos clients. Ces derniers sont des professionnels du bâtiment, ainsi qualités relationnelles et professionnalisme sont indispensable à ce poste. Être Chef de Caisse c'est : Participer à la gestion administrative et financière du magasin (fichier client, suivi des encaissements, des remises en banques et des comptes clients). Animer l'équipe caisse en contribuant à la formation des collaborateurs et intégrant les nouveaux entrants de votre équipe. Représentant le professionnalisme de nos magasins, vous connaissez et utilisez les outils commerciaux à votre disposition pour satisfaire les clients. La sécurité des collaborateurs dans les dépôts est primordiale, ainsi vous connaissez et appliquez les consignes de sécurité de même que les procédures en vigueur dans l'entreprise. Le profil : Vous détenez une première expérience réussie dans l'animation du secteur de l'accueil-caisse ou du commerce. Professionnel de la vente dont votre maître mot est la satisfaction client, vous avez la légitimité et la crédibilité pour réussir au sein de La Plateforme du Bâtiment. Poste à pourvoir dès que possible , en CDI sur la magasin de Paris 20ème. Saint-Gobain Distribution Bâtiment France , est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat. Enseigne du groupe, La Plateforme du Bâtiment est un réseau de distribution en plein développement, exclusivement réservé aux professionnels du bâtiment (67 dépôts dans toute la France). Avec plus de 2300 collaborateurs, La Plateforme du Bâtiment est une enseigne leader sur son marché, au concept précurseur. Rendez-vous sur notre site www.deboutetsouriant.com pour découvrir nos valeurs et notre concept unique.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=63838&JID=8325008&AURL=AHR0CHM6LY9QB2JSAWZ0LMZYL2PVYMXPBMS/DG89ZXLKMGVYQWLPAUPLVJFRAUXDSMHIR2NPT2LKSVV

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Boucher (F/H) H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649851

Vous découperez, préparerez et vendrez les produits dans le respect de la tradition du métier et des normes d'hygièneGestion des plannings de fabrication et de venteParticipation aux choix, aux prix et à la commande des produitsConseil clients avec plaisir, fidélisation, mise en valeur des produits et du rayon.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

RM INTERIM

Boucher (F/H)

Offre d'emploi n° 8325075

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Tinténiac**
Entreprise : **RM INTERIM (offres-entreprise?e=RM INTERIM)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Vous découperez, préparerez et vendrez les produits dans le respect de la tradition du métier et des normes d'hygiène

Gestion des plannings de fabrication et de vente

- Participation aux choix, aux prix et à la commande des produits

Conseil clients avec plaisir, fidélisation, mise en valeur des produits et du rayon.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=63838&JID=8325075&AURL=AHR0CHM6LY9QB2JSAWZ0LMZYL2PVYMXPBMS/DG89ZXLKMGVYQWLPAUPLVJFRAUXDSMHIR2NPT2LKSVV

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Technico-Commercial H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0649543

Technico-Commercial H/F
Rattaché au Directeur Commercial, vos principales missions en tant que Technico-Commercial sont :
- Récupérer et développer un portefeuille de clients installateurs (Artisans-Serruriers, Alarmistes, Électriciens...) sur le terrain,
- Prospecter également sur le terrain cette même typologie de clientèle pour augmenter le CA de la zone que vous gérez,
- Organiser de manière autonome votre semaine de travail et vos rendez-vous terrain en alternant phoning et gestion des demandes entrantes,
- Adapter votre approche commerciale à votre interlocuteur et au contexte : Être en mesure de négocier dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de conseiller techniquement vos clients/prospects,
- Participer au chiffrage en fonction des besoins de vos clients et leur mettre en avant une offre technique personnalisée,
- Effectuer un reporting régulier auprès de votre hiérarchie.

Cette liste de missions prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
Profil :
Pour ce poste de Technico-Commercial, vous avez avant tout un goût prononcé pour le challenge et vous souhaitez mettre à profit votre double compétence technique et commerciale.
Vous justifiez idéalement d'une formation technique (de type Bac électrotechnique minimum).
Au moins une expérience dans le secteur d'activité courants faibles est un plus.
Vous aimez adopter une réelle approche conseil sur le terrain et vous voulez évoluer dans une structure à taille humaine.
Conditions et Avantages
Fixe/Variable/Poste évolutif.
Poste en CDI

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel Commercial, leader sur le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition de ses clients son expertise et ses outils innovants pour répondre à leurs besoins en recrutements commerciaux sur l'ensemble du territoire national.
Notre client est une filiale d'un grand Groupe, spécialisé dans la distribution de matériel

électronique de sécurité courants faibles (anti-intrusion, contrôle d'accès...).
Il recherche, dans le cadre de son...

france-emploi.com

Technico-Commercial H/F

Date de publication	11 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	900450
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	CDI
Salaire	Annuel, de 28 000 € à 35 000 €
Niveau d'études	bac+3

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 1 fois

L'entreprise

Page Personnel Commercial, leader sur le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition de ses clients son expertise et ses outils innovants pour répondre à leurs besoins en recrutements commerciaux sur l'ensemble du territoire national.

Notre client est une filiale d'un grand Groupe, spécialisé dans la distribution de matériel électronique de sécurité courants faibles (anti-intrusion, contrôle d'accès...).

Il recherche, dans le cadre de son développement, un Technico-Commercial, poste en Île-de-France.

Le poste

Rattaché au Directeur Commercial, vos principales missions en tant que Technico-Commercial sont :

• Récupérer et développer un portefeuille de clients installateurs (Artisans-Serruriers, Alarmistes, Électriciens...) sur le terrain,

• Prospecter également sur le terrain cette même typologie de clientèle pour augmenter le CA de la zone que vous gérez,
• Organiser de manière autonome votre semaine de travail et vos rendez-vous terrain en alternant phoning et gestion des demandes entrantes,
• Adapter votre approche commerciale à votre interlocuteur et au contexte : Être en mesure de négocier dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et de conseiller techniquement vos clients/prospects,
• Participer au chiffrage en fonction des besoins de vos clients et leur mettre en avant une offre technique personnalisée,
• Effectuer un reporting régulier auprès de votre hiérarchie.

Cette liste de missions prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Le profil

Pour ce poste de Technico-Commercial, vous avez avant tout un goût prononcé pour le challenge et vous souhaitez mettre à profit votre double compétence technique et commerciale.

Vous justifiez idéalement d'une formation technique (de type Bac électrotechnique minimum). Au moins une expérience dans le secteur d'activité courants faibles est un plus.

Vous aimez adopter une réelle approche conseil sur le terrain et vous voulez évoluer dans une structure à taille humaine.

Conditions et Avantages

Fixe/Variable/Poste évolutif.

Salaire

Annuel, de 28 000 € à 35 000 €

Commercial BtoB Digital H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0649534

Qui est notre client ? Une belle start-up dans un grand Groupe de plus de 350 personnes. Elle propose pour ses clients des solutions marketing et média innovantes. Elle recherche donc un Commercial BtoB Digital motivé et ambitieux pour un poste basé à Paris.
Rattaché au Directeur Commercial, en tant que Commercial BtoB Digital, vous avez pour mission de mener des activités dans votre périmètre.
Vos missions sont principalement :
- Repérer, répertorier et identifier des potentiels prospects (commerces de proximité, commerces de quartier),
- Prospecter et démarcher physiquement les commerces de proximité (listing fourni),
- Être force de proposition afin de signer de nouveaux contrats de partenariat, recruter de nouveaux partenaires,
- Élaborer des offres commerciales avec l'aide des équipes,
- Participer aux réunions de suivi et faire le reporting,
- Développer le CA et la marge en accord avec les objectifs définis préalablement,
- Animer et fidéliser votre portefeuille de clients en vous plaçant en tant que Consultant de leur espace de vente.

Cette description n'est pas limitative, elle reprend les principales missions du poste.
Vous avez derrière vous au moins un an d'expérience dans la vente aux entreprises, idéalement à un poste très orienté terrain.
En tant que Commercial BtoB Digital, vous devez être doté d'une forte motivation et de rigueur afin de développer l'activité d'une entreprise en croissance et ce grâce à un sens du service et aussi de créativité.
Au-delà de votre formation (Bac +2 minimum), c'est votre capacité, en tant que Commercial, à créer le besoin chez votre interlocuteur qui fait la différence.
Conditions et Avantages
Rémunération fixe de 26K€ bruts, 8K€ de variable avec TR.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 32000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Commercial BtoB Digital H/F

Paris

CDI

EUR25.000 - EUR32.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Vendeur technique Outillage et Peinture (H/F) - Bonneuil

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0648922

Votre mission: La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasin de Bonneuil. Rattaché au secteur Outillage et Peinture du magasin, votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets. Vous serez amené à : Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits. Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing. Votre profil : Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée. Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Bonneuil. Saint-Gobain Distribution Bâtiment France , est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat. Enseigne du groupe, La Plateforme du Bâtiment est un réseau de distribution en plein développement, exclusivement réservé aux professionnels du bâtiment (67 dépôts dans toute la France). Avec plus de 2300 collaborateurs, La Plateforme du Bâtiment est une enseigne leader sur son marché, au concept précurseur. Rendez-vous sur notre site www.deboutetsouriant.com pour découvrir nos valeurs et notre concept unique.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Company2

Vendeur technique Outillage et Peinture (H/F) - Bonneuil

Offre d'emploi n° 8325096

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **Company2 (offres-entreprise?e=Company2)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 11 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

Votre mission: La Plateforme du Bâtiment recherche un Vendeur Technique (H/F) pour son magasin de Bonneuil. Rattaché au secteur Outillage et Peinture du magasin, votre mission consiste à accompagner nos clients dans leurs projets. Vous serez amené à : Accueillir, conseiller, guider les clients dans le choix de produits et solutions techniques adaptés à leurs chantiers Participer à l'essor de votre secteur : suivi des devis, des stocks, mise en avant des produits… Offrir et garantir un secteur attrayant : mise en rayon, propreté, facing… Votre profil : Vous détenez de bonnes qualités relationnelles et appréciez le travail en équipe : ce poste est fait pour vous Commerçant dans l'âme, dynamique et souriant, vous appréciez le contact direct avec les clients ? Postulez Une première expérience dans le domaine de la distribution, et plus particulièrement dans le secteur du bricolage ou des matériaux de construction, est souhaitée. Poste à pourvoir en CDI, dès que possible, basé à Bonneuil. Saint-Gobain Distribution Bâtiment France , est le premier distributeur de matériaux de construction en France, au service des professionnels et de ceux qui s'investissent dans l'amélioration de leur habitat. Enseigne du groupe, La Plateforme du Bâtiment est un réseau de distribution en plein développement, exclusivement réservé aux professionnels du bâtiment (67 dépôts dans toute la France). Avec plus de 2300 collaborateurs, La Plateforme du Bâtiment est une enseigne leader sur son marché, au concept précurseur. Rendez-vous sur notre site www.deboutetsouriant.com pour découvrir nos valeurs et notre concept unique.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=63838&JID=8325096&AURL=AHR0CHM6LY9QB2JSAWZ0LMZYL2PVYMXPBMS/DG89ZXLKMGVYQWLPAUPLVJFRAUXDSMHIR2NPT2LKSVV

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0648241

Commercial Grands Comptes H/F
Au sein d'une équipe de 13 sales, votre rôle en tant que Commercial Grands Comptes sera de suivre votre développement commercial dans la durée auprès de clients et prospects stratégiques.
Directement rattaché au Head of Sales, vos principales missions sont les suivantes :
- Prospecter et traiter des leads chauds transmis par les inside sales,
- Gérer l'ensemble du cycle de vente et garantir le closing (négociation, proposition de l'offre adaptée, rétroplanning, etc.),
- Participer activement au déploiement de la solution sur le marché, en conseillant et en fidélisant des acteurs clés (BTP, industrie, événementiel, etc.),
- S'assurer de comprendre le besoin de votre client et réaliser des propositions adaptées,
- Assurer une veille concurrentielle sur votre portefeuille,
- Garantir un reporting hebdomadaire de qualité.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
À travers ce poste, vous serez au centre de la stratégie commerciale de la société et si elle comptera sur votre engagement, vous aurez toute l'autonomie pour porter un projet fort.
Pour rythmer votre développement commercial, de nombreuses incentives seront mises en place pour garder une ambiance dynamique et challengeante dans l'open-space.
Profil :
Issu de l'écosystème start-up/tech, vous avez déjà vendu un produit/service à forte valeur ajoutée et vous avez une expérience d'au moins 2 ans à un poste similaire de Business Developer ou SDR.
Drivé par le résultat, vous avez l'ambition de continuer votre carrière dans une société qui vous permettra d'évoluer. Ce qui fera la différence, c'est votre esprit d'équipe, votre leadership et votre affinité pour le monde de la technologie.
Fixe : Entre 35 K€ et 40 K€ + Variable : Entre 15 K€ et 20 K€ sur la première année ; voiture, mutuelle, TR, incentives.
Conditions et Avantages
Package attractif/incentives/télétravail.
Poste en CDI

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Basé au coeur de Paris, notre client est une des start-ups à suivre cette année. Via sa

plateforme SaaS, il simplifie la relation entre loueurs et clients finaux pour la location de matériel BTP. Sa valeur ajoutée ? Achat et vente facilité prix challengeant, benchmark complet des machines à disposition, automatisation de la démarche administrative, réactivité, etc.
En l'espace de 4 ans, ce sont pas moins de 5,000 clients qui leur font confiance. Notre client souhaite...

france-emploi.com

Commercial Grands Comptes H/F

Date de publication	05 mars 2022
Entreprise	
Référence	Page Personnel
Nombre de postes	944571
	1
Localisation	Paris 1er (75)
Contrat	CDI
Niveau d'études	bac+3

L'entreprise

Basé au coeur de Paris, notre client est une des start-ups à suivre cette année. Via sa plateforme SaaS, il simplifie la relation entre loueurs et clients finaux pour la location de matériel BTP. Sa valeur ajoutée ? Achat et vente facilité prix challengeant, benchmark complet des machines à disposition, automatisation de la démarche administrative, réactivité, etc.

En l'espace de 4 ans, ce sont pas moins de 5,000 clients qui leur font confiance. Notre client souhaite accélérer en recrutant un Commercial Grands Comptes pour 2022.

Le poste

Au sein d'une équipe de 13 sales, votre rôle en tant que Commercial Grands Comptes sera de suivre votre développement commercial dans la durée auprès de clients et prospects stratégiques.

Directement rattaché au Head of Sales, vos principales

POSTULER À L'OFFRE

Offre d'emploi vue 1 fois

Fiches métiers


Commercial dans l'agriculture (H/F)


Agent commercial (H/F)

Voir toutes les fiches métiers

Les métiers qui recrutent

Commerce, Vente et Grande

missions sont les suivantes :

• Prospecter et traiter des leads chauds transmis par les inside sales,
• Gérer l'ensemble du cycle de vente et garantir le closing (négociation, proposition de l'offre adaptée, rétroplanning, etc.),
• Participer activement au déploiement de la solution sur le marché, en conseillant et en fidélisant des acteurs clés (BTP, industrie, événementiel, etc.),
• S'assurer de comprendre le besoin de votre client et réaliser des propositions adaptées,
• Assurer une veille concurrentielle sur votre portefeuille,
• Garantir un reporting hebdomadaire de qualité.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

À travers ce poste, vous serez au centre de la stratégie commerciale de la société et si elle comptera sur votre engagement, vous aurez toute l'autonomie pour porter un projet fort.

Pour rythmer votre développement commercial, de nombreuses incentives seront mises en place pour garder une ambiance dynamique et challengeante dans l'open-space.

Le profil

Issu de l'écosystème start-up/tech, vous avez déjà vendu un produit/service à forte valeur ajoutée et vous avez une expérience d'au moins 2 ans à un poste similaire de Business Developer ou SDR.

Drivé par le résultat, vous avez l'ambition de continuer votre carrière dans une société qui vous permettra d'évoluer. Ce qui fera la différence, c'est votre esprit d'équipe, votre leadership et votre affinité pour le monde de la technologie.

Fixe : Entre 35 K€ et 40 K€ + Variable : Entre 15 K€ et 20 K€ sur la première année ; voiture, mutuelle, TR, incentives.

Conditions et Avantages

distribution

Force de vente

Grande distribution

Quels métiers recrutent ?

Package attractif/incentives/télétravail.

Vendeur Conseil H/F - Montluçon

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647620

Description de l'entreprise Qui sommes-nous? LAPEYRE , est le spécialiste de l'équipement et de l'aménagement durable de la maison auprès des particuliers et des artisans. Il propose une qualité et une diversité de gammes innovantes et attractives en Aménagements, Bains, Cuisines, Menuiseries et Sols. A travers son réseau composé de 130 magasins répartis sur l'ensemble de la France et des Dom-Tom , LAPEYRE apporte une proximité et une expertise au plus proche des attentes de ses clients. Description du poste Quels enjeux? Rattaché au Responsable des Ventes ou Responsable Univers, vous apportez à nos clients les conseils avisés et les meilleures solutions à la bonne concrétisation de leurs projets dans l'optique de développer le Chiffre d'Affaires du magasin. Nous avons besoin de vous pour satisfaire le client et le fidéliser! Votre mission en quelques mots: Accueillir les clients sur la surface de vente Cerner leur projet cuisine, salle de bain et/ou menuiserie Conseiller les clients pour répondre au mieux à leurs attentes Vendre les produits de l'univers et les services associés (livraison, installation, financement et prestations atelier) Gérer ses devis, ses dossiers installation et financement Contribuer à la qualité et à l'animation de la salle d'exposition Participer à la mise en place des opérations commerciales Quelle équipe pour vous accompagner? Vous intégrerez une équipe de Vendeurs conseil cuisine, salle de bain, menuiserie et serez amené à travailler en transverses avec les autres services du magasin (Installation, Logistique.). Qualifications Votre profil: Une formation idéalement en vente , Bac à Bac+2 et/ou une expérience d'au moins 3 ans dans la vente de cuisine et/ou salle de bain, menuiserie. Votre fibre commerciale, un goût prononcé pour la performance, votre sens du contact et du service clients alliés à un fort esprit d'équipe sont vos principaux atouts pour atteindre vos objectifs et pour évoluer au sein de notre enseigne. Informations supplémentaires Nous vous offrons: Un parcours d'intégration , incluant des formations produits et technique de vente qui vous permettra de maîtriser rapidement notre offre de produits et de services et d'enrichir ainsi votre expertise. Des possibilités d'évolutions chez Lapeyre vers des postes en management ou vers des fonctions transversales. Si vous vous reconnaissez dans ce profil, rejoignez nos équipes pour vivre cette belle aventure .

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfant à domicile (offre-emploi?j=8300707)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 05 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants créative dès la sortie d'école !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - Bayane et MakineVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec e ...

Garde d'enfants à domicile - activités fournies (offre-emploi?j=8336832)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Courbevoie 13 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e. et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d'enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 2 enfants - rami et HediVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en ve ...

Assistant d'accueil / standardiste (f/h) (offre-emploi?j=8316020)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Chaque matin, on se lève pour changer le monde de la formation et faire évoluer les mentalités grâce au digital.Nous sommes convaincus que le potentiel d'une personne est bien plus puissant et vecteur de succès qu'un simple CV. Ce qui nous intéresse, c'est qui tu es et ce que tu pourras faire chez nous.Dans le cadre de notre forte croissance, nous recrutons un profil de d'assistante d'accueil / st ...

Responsable marketing pédagogique - secteur de la formation en ligne (f/h) (offre-emploi?j=8315996)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Vous travaillerez au sein d'une équipe avec des expertises complémentaires, vous conduirez des projets de conception, d'optimisation, gestion et de développement de l'offre de formation.Vos missions :-Travailler à la création des parcours de formation en sélectionnant les modules de formation disponibles dans notre bibliothèque, et en ciblant les modules à créer-Être le garant de la notion de prog ...

Talent acquisition manager (f/h) (offre-emploi?j=8316018)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du fort développement de notre Groupe et en vue d'accompagner notre politique ambitieuse de recrutement (objectif 70 recrutements en 2022), nous recherchons un(e) Talent Acquisition Manager (F/H).Vous gérez en tant que Talent Acquisition Manager, l'intégralité du processus de recrutementParce que recruter pour nous c'est avant tout "vendre" un projet, convaincre nos futurs talents de ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022

Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Assistante / assistant de gestion administrative (f/h) (offre-emploi?j=8316019)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans un contexte de forte croissance du groupe et au sein de l'équipe DAF (4 personnes), votre mission consistera à gérer la facturation clients, travailler de concert avec la comptabilité et s'occuper des relances et litiges avec la clientèle.A ce titre, les missions du poste sont les suivantes:=> Gestion de la facturation client et relation client:Etablissement des factures/avoirs,Envoie aux cli ...

After school nanny - spanish (offre-emploi?j=8336830)

CDD Mômji Paris - Paris 13 / 03 / 2022

Do you love languages? Do you have experience with children? Mômji has the perfect part-time job for you! Join Mômji, France's leader in foreign language Childcare!Job description:Babysitting 2 children in SpanishReference: 151128Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Alternance ui designer - paris (f/h) (offre-emploi?j=8301125)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des plus grands éditeurs de logiciel français un(e) UI Designer en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314404)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle générat ...

Alternance assistant(e) marketing digital - bron (f/h) (offre-emploi?j=8301129)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Bron 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société de consulting dans le développement digital des entreprises, un(e) Assistant(e) Marketing Digital en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nou ...

Alternance chargé(e) de recrutement - levallois-perret (f/h) (offre-emploi?j=8315122)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Levallois-Perret 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire cabinet de conseil dans l'informatique: un(e) Chargé(e) de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes ...

English professor (offre-emploi?j=8300598)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Nanterre 05 / 03 / 2022
Enjoy the best experience in France by working with Mômji, the leader in bilingual Childcare and teaching. We want you to join the team!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 92000 Nanterre,Reference: 139310.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma requi ...

Alternance community and social media manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314829)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans la gestion et la location de maison partagées ! Un(e) Community and social media Manager en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvell ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

CONSEILLER COMMERCIAL H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647595

MAXIMO, acteur majeur de la distribution alimentaire à domicile (épicerie et surgelés), a parfaitement su anticiper les nouveaux modes de vie des ménages français.Un CA de 220 millions d'euros et 2000 personnes sur 51 sites aujourd'hui viennent récompenser notre avance commerciale et logistique, ainsi que la qualité de notre service au client.Rejoindre MAXIMO, c'est bénéficier de cette belle réussite et intégrer une entreprise à l'esprit très convivial qui a toujours su partager les résultats et encourager les ambitions. Rejoignez une équipe accueillante et chaleureuse, au sein de laquelle vous serez chargé de fidéliser et développer votre fichier client (fourni à la prise de poste et exclusif) sur un périmètre de 50 à 60 km aux alentours de l'établissement.Après un parcours d'intégration de sept semaines (formation théorique et pratique), et avec le soutien constant de votre manager, vous mettez en oeuvre diverses actions commerciales : prise de commandes, ventes additionnelles, parrainage, prospection, qui vous permettront de développer votre chiffre d'affaires et fichier client. Nous mettons à votre disposition les outils nécessaires à votre activité : supports de ventes, smartphone, offres commerciales,... Vous êtes doté d'un fort tempérament commercial, vous avez le goût du challenge, vous souhaitez développer et/ou approfondir vos connaissances commerciales, alors n'hésitez pas ! Autodidacte avec ou sans expérience commerciale, ou issu d'une formation commerciale / restauration / hôtellerie, vous avez une réelle motivation pour la vente. Rémunération attractive en fonction des résultats composé d'un fixe + variable sur CA, treizième mois, mutuelle. Frais pris en charge : véhicule de service, repas, carte carburant, six semaines de CP.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Maximo

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8314398)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8300777)

CDD Mômji Seine-Saint-Denis - Pantin 05 / 03 / 2022
Vous avez de l'expérience avec les enfants, des passions à transmettre (musique, danse, sport, arts…), et vous recherchez un job épanouissant et flexible ?Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - ?Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant ...

Alternance assistant(e) ressources humaines et paie - asnières-sur-seine (f/h) (offre-emploi?j=8314844)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste de la restauration collective , un(e) Assistant(e) Ressources Humaines et paie en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération av ...

Alternance assistant(e) communication & marketing - lille (f/h) (offre-emploi?j=8314868)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Lille 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, commerce de proximité premium spécialisé dans l'épicerie fine et traiteur , un(e) Assistant(e) Communication & Marketingen apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance no ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Business developer btob (f/h) (offre-emploi?j=8316013)

CDI Oktogone Group Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022

Notre réussite repose sur une stratégie d'innovation et de qualité avec une approche pédagogique éprouvée et reconnue, auprès de nos clients et partenaires.Dans le cadre de notre croissance continue et pour soutenir nos ambitions, avec l'esprit entrepreneurial qui nous caractérise, nous recherchons des talents commerciaux pour accompagner et accélérer notre développement en rejoignant la création ...

Alternance chargé(e) de développement commercial - pessac (f/h) (offre-emploi?j=8314852)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une salle de sport nouvelle génération et haut de gamme, un(e) Chargé(e) de développement commercial en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Alternance assistant(e) marketing et communication - arnas (f/h) (offre-emploi?j=8301131)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Arnas 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, société éditrice de logiciel, un(e) Chargé(e) de Marketing & Communication contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous pr ...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314397)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous recherchez un job flexible et épanouissant ? Mômji recrute des Nounous motivé.e.s et passioné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Milo,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! Ces activités son ...

Alternance key account manager btob - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314838)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) Key Account Manager BtoBen contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Une première exp ...

Responsable commercial comptes clefs (f/h) (offre-emploi?j=8316011)

CDI Oktogone Group Alpes-Maritimes - Nice 09 / 03 / 2022
Oktogone recrute pour sa marque Iscod spécialisée dans l'alternance un(e) Responsable Commercial Comptes Clefs (F/H) au sein de son pôle de formation. Votre rôle sera ainsi développer un réseau d'entreprises partenaires sur le territoire national, afin de faciliter l'insertion professionnelle de nos étudiants.Vos missions principales :• Prospection commerciale pour le développement de la notoriété ...

Alternance chargé(e) de ressources humaines - lyon (f/h) (offre-emploi?j=8305978)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Lyon 07 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un des principaux distributeurs de fournitures industrielles français, un(e)Chargé(e) de Ressources Humaines en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouv ...

Alternance chef de projet marketing digital & communication - marseille (f/h) (offre-emploi?j=8314848)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bouches-du-Rhône - Marseille 09 / 03 / 2022

L'Institut Supérieur des Compétences de Demain (ISCOD), l'école en ligne 100% gratuite, recherche activement pour l'une de ses 1 500 entreprises partenaires, leader mondial dans son activité, une Alternance Chef de Projet Marketing digital et Communication dans le cadre d'un contrat d'Apprentissage pour préparer l'une de nos 30 formations diplômantes reconnues par l'État de niveau 5 à niveau 7 (Ba ...

Nounou - portugais (offre-emploi?j=8314396)

CDD Mômji Paris - PARIS 09 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - BettinaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Portugais ! Le temps consacré à ...

Learning coach (f/h) / mentor etudiants - parcours relations clients et développement commercial (offre-emploi?j=8316006)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Relations Clients et Développement Commercial (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

CONSEILLER SERVICE APRÈS-VENTE AUTOMOBILE - RÉCEPTIONNAIRE (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647305

CONNECTT INDUSTRIE, société d'intérim et de placement en CDD et en CDI, recherchons pour notre client situé dans sur PARIS, unConseiller Service Après-Vente Automobile - Réceptionnaire (H/F) .Vos missions principales seront les suivantes : Accueillir la clientèle, organiser et planifier les interventions ; Rédiger des ordres de réparation / de commandes de travaux ; Proposer des forfaits / ventes additionnelles de produits et services ;Participer à la facturation et encaissement ;Mettre à jour et classer la documentation ;Restituer le véhicule au client dans les délais ; Gérer les réclamations ;Assurer la promotion des offres de service de l'entreprise, prospection, développement et fidélisation de la clientèle ;Appliquer les procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.Vous êtes : - Riche d'une expérience de 3 à 5 ans en Concession ou en Centre Auto - Vous êtes organisé(e), avez le sens du détail, êtes rigoureux(se) et vous aimez travailler en équipe. Vous placez la satisfaction client interne ou externe au centre de votre mission.- Titulaire d'une formations : BTS AVA ; BTS / CQP TEAVA Vous vous reconnaissez dans ce poste Envoyez-nous vite votre CV !Le groupe CONNECTT, société d'intérim et de placement en CDD et en CDI dans plusieurs domaines d'activité :BTP, Industrie, Transport / Logistique, Tertiaire, Informatique et Hôtellerie / Restauration.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Connectt Pôle Industrie Agence 59 Voltaire

CONSEILLER SERVICE APRÈS-VENTE AUTOMOBILE - RÉCEPTIONNAIRE (H/F)

Offre d'emploi n° 8329625

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77)**
Entreprise : **Connectt Pôle Industrie Agence 59 Voltaire (offres-entreprise?e=Connectt Pôle Industrie Agence 59 Voltaire)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Plus de 15 ans
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

CONNECTT INDUSTRIE, société d'intérim et de placement en CDD et en CDI, recherchons pour notre client situé dans sur PARIS, unConseiller Service Après-Vente Automobile - Réceptionnaire (H/F) .

Vos missions principales seront les suivantes : Accueillir la clientèle, organiser et planifier les interventions ; Rédiger des ordres de réparation / de commandes de travaux ; Proposer des forfaits / ventes additionnelles de produits et services ;Participer à la facturation et encaissement ;Mettre à jour et classer la documentation ;Restituer le véhicule au client dans les délais ; Gérer les réclamations ;Assurer la promotion des offres de service de l'entreprise, prospection, développement et fidélisation de la clientèle ;Appliquer les procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

Vous êtes :
- Riche d'une expérience de 3 à 5 ans en Concession ou en Centre Auto
- Vous êtes organisé(e), avez le sens du détail, êtes rigoureux(se) et vous aimez travailler en équipe. Vous placez la satisfaction client interne ou externe au centre de votre mission.
- Titulaire d'une formations : BTS AVA ; BTS / CQP TEAVA

Vous vous reconnaissez dans ce poste Envoyez-nous vite votre CV !

Le groupe CONNECTT, société d'intérim et de placement en CDD et en CDI dans plusieurs domaines d'activité :BTP, Industrie, Transport / Logistique, Tertiaire, Informatique et Hôtellerie / Restauration.

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=1&JID=8329625&AURL=AHR0CDOVL2FWCC5TEXRHBGVUDHBSDWCUY29TL3JLZGLYZWN0AW9ULMFZCHG/B2PPZD14K3LZSNNLUK54Q3

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)
GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)
EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)
Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Vendeur H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647081

Vendeur H/F - ParisLB Développement est un cabinet conseil spécialiste de la Diversité et expert du Handicap depuis plus de 20 ans.* Nous disposons d'une expérience de plus de 20 ans en ingénierie des ressources Humaines spécialisée* Nous accompagnons les entreprises par le biais de recrutements de personnes reconnues travailleurs handicapés en CDD, CDI et contrat d'alternance.Pour plus d'informations, consultez notre site internet : www.lbdeveloppement.com ou notre page Linkedin : https://www.linkedin.com/company/lb-developpement-parisFnac Darty est une entreprise française spécialisé dans la distribution de matériel électroménager, électronique et de produits culturels.La reprise de Darty par la Fnac en 2016 a donné naissance à un leader européen de la distribution omnicanale.Dans le cadre de cette alternance d'une année, en véritable ambassadeur de l'enseigne DARTY , vous êtes responsable des résultats et de la tenue de vos univers de produits.Vos missions au sein du magasin seront les suivantes :*Accueillir et conseiller les clients en respectant les techniques de vente DARTY*Fidéliser la clientèle dans le cadre du Contrat de Confiance*Tenue de la surface de vente (étiquetage, mise en rayon.)*Assurer la gestion des stocks*Valoriser les actifs de l'Entreprise: contrat de confiance, livraisons , .*Participer aux inventaires tournants et semestriels.Profil :Véritable challenger, vous avez des compétences commerciales et un sens du service client avéré.Adaptable et dynamique, vous êtes doté(e) d'un bon relationnel et aimez travailler en équipe.Rigoureux et organisé, vous savez également être force de proposition et travailler en toute autonomie.Titre RNCP Niveau 4 Vendeur conseil magasinContraintes liées au poste :Maitrise de l'outil informatiquePort de charges ponctuel (5/10k max)Station debout prolongéeGestion du stress (flux client)Travail le week-endMagasins situés à : Fresnes, Parinor, Saint-Ouen, Nation, Bonneuil, Boulogne, Le Forum des Halles, Plaisir, République, Ternes, La Défense, Gennevilliers, Saint-Brice, Rungis.Tout niveau d'expérience

Type de contrat

Contrat à durée déterminée - 8 Mois
Contrat apprentissage

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

New Net 3D

Vendeur H/F

Offre d'emploi n° 8328671

Type de contrat : **Stage / Professionnalisation / Alternance**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **New Net 3D (offres-entreprise?e=New Net 3D)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Moins de 1 an
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Vendeur H/F - Paris

LB Développement est un cabinet conseil spécialiste de la Diversité et expert du Handicap depuis plus de 20 ans.
* Nous disposons d'une expérience de plus de 20 ans en ingénierie des ressources Humaines spécialisée
* Nous accompagnons les entreprises par le biais de recrutements de personnes reconnues travailleurs handicapés en CDD, CDI et contrat d'alternance.

Pour plus d'informations, consultez notre site internet : www.lbdeveloppement.com ou notre page Linkedin : https://www.linkedin.com/company/lb-developpement-paris

Fnac Darty est une entreprise française spécialisée dans la distribution de matériel électroménager, électronique et de produits culturels.

La reprise de Darty par la Fnac en 2016 a donné naissance à un leader européen de la distribution omnicanale.

Dans le cadre de cette alternance d'une année, en véritable ambassadeur de l'enseigne DARTY , vous êtes responsable des résultats et de la tenue de vos univers de produits.

Vos missions au sein du magasin seront les suivantes :

*Accueillir et conseiller les clients en respectant les techniques de vente DARTY
*Fidéliser la clientèle dans le cadre du Contrat de Confiance
*Tenue de la surface de vente (étiquetage, mise en rayon…)
*Assurer la gestion des stocks
*Valoriser les actifs de l'Entreprise: contrat de confiance, livraisons , …
*Participer aux inventaires tournants et semestriels.

Profil :

Véritable challenger, vous avez des compétences commerciales et un sens du service client avéré.

Adaptable et dynamique, vous êtes doté(e) d'un bon relationnel et aimez travailler en équipe.

Rigoureux et organisé, vous savez également être force de proposition et travailler en toute autonomie.

Titre RNCP Niveau 4 Vendeur conseil magasin

Contraintes liées au poste :

Maitrise de l'outil informatique

Port de charges ponctuel (5/10k max)

Station debout prolongée

Gestion du stress (flux client)

Travail le week-end

Magasins situés à : Fresnes, Parinor, Saint-Ouen, Nation, Bonneuil, Boulogne, Le Forum des Halles, Plaisir, République, Ternes, La Défense, Gennevilliers, Saint-Brice, Rungis.

Tout niveau d'expérience

Salaire : 0 k€ mensuels

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=1&JID=8328671&AURL=AHR0CHM6LY93D3CUYXBSAXRYYWSUY29TLZ9HZGLKPVLXNW5AV3HWY1HWBEXTWMXJBTVOYM1SBGVPNHHN

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF

(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy

(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris

(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF

(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Responsable de Zone Export (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0646754

Responsables de Zone Export (H/F) Groupe familial indépendant , le Groupe Roullier est un acteur international engagé depuis plus de 60 ans. Animées par une énergie collective, nos 8 activités développent des solutions durables, à haute valeur ajoutée, au service d'une ambition commune : Growing Together. Pâtisseries Gourmandes , filiale du Groupe Roullier, produit et commercialise des gâteaux et des biscuits de tradition familiale . Notre société bretonne, en fort développement, réalise un CA de plus de 1 40 millions d'euros pour un effectif de plus de 550 salariés répartis sur 5 sites de production. Poussés par notre volonté de poursuivre notre développement à l'international, nous souhaitons agrandir notre équipe actuelle de Responsables de Zone Export en recrutant 8 nouveaux collaborateurs qui poursuivront l'implantation de nos marques sur plusieurs pays clés. Chaque zone sera doté d'un Responsable de Zone Export GMS et d'un Responsable de Zone Export Food Service. RESPONSABILITES L'équipe est rattaché à la Directrice Export et a pour mission de gérer la commercialisation des produits, l'optimisation du portefeuille de clients et le développement du CA sur une zone prédéfinie de plusieurs pays : Amérique du Nord, Royaume-Uni, Benelux/ Scandinavie, Asie, Allemagne, Moyen-Orient. Au quotidien, les Responsables de Zone Export auront pour missions : La définition de la stratégie commerciale sur la zone géographique et la mise en place d'un plan d'action concret ; L'anticipation des besoins de la clientèle ; La gestion des réseaux de distribution (importateurs, clients directs.) ; La prospection de nouveaux marchés. PROFIL RECHERCHE Suite à une première expérience commerciale réussie, que vous avez idéalement réalisé dans l'agroalimentaire et en lien avec l'export, vous cherchez à relever un nouveau challenge. Nous recherchons avant tout des candidats avec un esprit entrepreneurial fort ! Votre rigueur, votre organisation et vos aptitudes à la négociation seront autant d'atouts clés pour occuper ce poste. La maîtrise de l'anglais est essentielle pour mener à bien vos missions, votre maîtrise d'une autre langue sera un vrai plus. Le poste est basé en Bretagne.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

-

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Alternance assistant(e) marketing et communication - arnas (f/h) (offre-emploi?j=8301131)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Rhône - Arnas 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, société éditrice de logiciel, un(e) Chargé(e) de Marketing & Communication contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous pr ...

Stage pré-embauche - chargé des admissions et du placement (f/h) (offre-emploi?j=8315989)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
Nous recherchons pour un stage de 3 à 6 mois, un(e) Chargé(e) des Admissions, et du placement des Alternants rattaché(e) à l'équipe Relations Entreprises.Vos principales missions seront de :- Gérer les demandes entrantes d'alternance et orienter les candidats dans le choix de leurs formations.- Effectuer des entretiens de pré-sélection des étudiants afin de comprendre leurs parcours et motivation- ...

Alternance business developer - villeneuve-d'ascq (f/h) (offre-emploi?j=8314861)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Nord - Villeneuve-d'Ascq 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire spécialiste en immobilier d'entreprise, un(e) Business Analyst en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes la ou l ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8336831)

CDD Mômji Val-de-Marne - Creteil 13 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 3 children in EnglishReference: 152997Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Student job - nanny - english (offre-emploi?j=8300899)

CDD Mômji Nord - LAMBERSART 05 / 03 / 2022
Are you looking for a flexible and rewarding job that will boost your resume? Mômji is recruiting motivated and passionate nannies all year long!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157227Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, ...

Language teacher english (offre-emploi?j=8291852)

CDD Mômji Paris - Soisy sous Montmorency 03 / 03 / 2022
Earn some extra money on the side of your studies with an English speaking teacher now. Step into the Speaking-Factory!Job description:Teaching - English to 1 child,District: 95230 Soisy sous Montmorency,Reference: 150026.Requirements: Previous experience in language teaching, No diploma required ...

Alternance assistant communication/relations presse/publicité - vaucresson (f/h) (offre-emploi?j=8314846)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Hauts-de-Seine - Vaucresson 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un constructeur automobile, un(e)assistant(e) publicité/ relations presse en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous ê ...

Garde d'enfants créative - activités fournies (offre-emploi?j=8291862)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants créatives avec activités et jeux fournis !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - MiloVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en veillant à l ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8291865)

CDD Mômji Charente-Maritime - Asnières-sur-Seine 03 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance business developer - bordeaux (f/h) (offre-emploi?j=8314984)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Gironde - Bordeaux 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, éditeur de logiciel, un(e) Business Developer en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 et Mastère/Bac+5)Optez pour l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes le/la candidat(e) idéal(...

Garde d'enfants à domicile avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8336829)

CDD Mômji Paris - PARIS 19 13 / 03 / 2022

Plus qu'un job de Garde d enfants : dès la sortie de l'école, transmettez aux enfants votre passion pour les langues et développez des compétences clés !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 3 enfants - Andrea, Daniel et Raphaelle ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission ...

Consultant commercial btobtoc (f/h) (offre-emploi?j=8316004)

CDI VISIPLUS Paris - Lyon Dardilly 09 / 03 / 2022
Le monde est en constante évolution et la formation prend de plus en plus d'ampleur.Que diriez – vous d'en être le chef d'orchestre en renforçant les compétences de vos clients afin de les faire monter en compétences ?Rejoignez VISIPLUS et devenez un(e) Consultant(e) commercial(e) BtoBtoC.Au quotidien, vous aurez la mission stratégique de présenter nos différentes offres de formation aux clients/p ...

Nounou môMji créative (offre-emploi?j=8314374)

CDD MôMji Yvelines - Versailles 09 / 03 / 2022
Vous recherchez un job flexible et épanouissant qui vous permettra de booster votre CV ? MôMji recrute des Nounous motivé.e.s et passionné.e.s toute l'année !Description du poste :Garde d'enfants Créative à domicile de 1 enfant - DanVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, les aider dans leurs devoirs, jouer avec eux... tout en vei ...

Babysitter en anglais (offre-emploi?j=8300914)

CDD MôMji Seine-Saint-Denis - Rosny-sous-Bois 05 / 03 / 2022
Vous cherchez un job à temps partiel, épanouissant et bien rémunéré ? Devenez Nounou avec MôMji, le leader de la garde d'enfants à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Esther et ClarisseVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps ...

Alternance chargé(e) de communication - montluçon (f/h) (offre-emploi?j=8301123)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Allier - Montluçon 05 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisé dans la nutrition animale, un(e) Chargé(e) de Communication en alternance pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2,Bachelor/Bac+3 ou

Mastère/Bac+5).Optez pour l’alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vous êtes curieux(se), ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)

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

Manager commercial junior des forces de vente (H/F)

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0646219

KILOUTOU, entreprise de service de location, propose à ses clients professionnels une largegamme de matériels. Avec plus de 500 agences multi-spécialisées (TP, Elévation, Généraliste, Event ...), notrevolonté est d'être au plus près de nos clients afin de leur apporter une solution complète(formation clients, livraison, consommables, ...) et un service de qualité.KILOUTOU innove et de se développe en permanence ! Aujourd'hui, KILOUTOU est labellisé TOP EMPLOYER depuis 8 ans, et pour la deuxième anné consécutive certifié "HAPPY CANDIDATE". Le groupe KILOUTOU compte plus de 5000 équipiers etpoursuit son développement à l'international (Pologne, Espagne, Allemagne et Italie). KILOUTOU s'appuie sur une culture forte de la responsabilisation et de la promotion interneet attache beaucoup d'importance à l'ambiance au travail ! Mécanicien.ne Junior pour un CDD de 4 mois minimumVotre mission ?Assurer un service de qualité auprès de nos clients ! Vous avez la responsabilité de la sécurité et de la fiabilité de nos matériels.Votre quotidien professionnel ? Au coeur de chaque agence, il y a l'atelier. Intégré à l'équipe des mécaniciens, vous intervenez sur toute notre gamme de matériels : terrassement (pelleteuses, compresseurs...), élévation (nacelles, chariots élévateurs...) et multilocation (piqueurs, broyeurs, ponceuses, climatiseurs, nettoyeurs haute pression, perceuses...).- Vous nettoyez le matériel à son retour de location- Vous contrôlez et préparez les machines avant la remise en location (nettoyage des filtres, bougies, vérification des niveaux, des accessoires et des documents techniques réglementaires)- Vous réalisez la maintenance de premier niveau (commande éventuelle de pièces détachées, réparation)- Vous pouvez ponctuellement réaliser des démonstrations de matériel ou renseigner un client- Enfin, cet atelier, c'est votre atelier ! Vous participez à la gestion du stock de pièces détachées, à sa propreté et à son rangement Comment intégrer nos équipes ?Titulaire d'un BEP à Bac Pro technique, vous avez des compétences en électricité et mécanique. Vous ne connaissez pas parfaitement toute la gamme de matériels ? Pas de panique, Kiloutou accompagne ses équipiers grâce une période d'intégration et à notre école de formation interne.Pourquoi rejoindre Kiloutou ?Kiloutou, c'est des équipiers d'horizons et de métiers différents. Ce qui nous rassemble c'est notre sens du service client et notre goût pour le challenge.Vous avez envie d'avoir des responsabilités, de progresser ? Près de 50% de nos managers sont issus de la promotion interne.Ici tout est possible ! Bienvenue chez nous ! La politique d'embauche de Kiloutou vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs. « Kiloutou est signataire de la Charte de la Diversité »

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Kaléojob

Mécanicien Junior (H/F) - CDD - Beuzeville

Offre d'emploi n° 8236955

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - null**
Entreprise : **Kaléojob (offres-entreprise?e=Kaléojob)**
Fonction : **Commercial - Vente (offres-fonction?f=1)**

Publiée le 19 / 02 / 2022
Expérience souhaitée : 1 à 2 ans
Niveau d'études souhaité : Bac / Bac Pro

Description du poste

KILOUTOU, entreprise de service de location, propose à ses clients professionnels une largegamme de matériels. Avec plus de 500 agences multi-spécialisées (TP, Elévation, Généraliste, Event ...), notrevolonté est d'être au plus près de nos clients afin de leur apporter une solution complète(formation clients, livraison, consommables, ...) et un service de qualité.KILOUTOU innove et de se développe en permanence ! Aujourd'hui, KILOUTOU est labellisé TOP EMPLOYER depuis 8 ans, et pour la deuxième année consécutive certifié "HAPPY CANDIDATE". Le groupe KILOUTOU compte plus de 5000 équipiers etpoursuit son développement à l'international (Pologne, Espagne, Allemagne et Italie). KILOUTOU s'appuie sur une culture forte de la responsabilisation et de la promotion interneet attache beaucoup d'importance à l'ambiance au travail ! Mécanicien.ne Junior pour un CDD de 4 mois minimumVotre mission ? Assurer un service de qualité auprès de nos clients ! Vous avez la responsabilité de la sécurité et de la fiabilité de nos matériels.Votre quotidien professionnel ?Au coeur de chaque agence, il y a l'atelier. Intégré à l'équipe des mécaniciens, vous intervenez sur toute notre gamme de matériels : terrassement (pelleteuses, compresseurs...), élévation (nacelles, chariots élévateurs...) et multilocation (piqueurs, broyeurs, ponceuses, climatiseurs, nettoyeurs haute pression, perceuses...).- Vous nettoyez le matériel à son retour de location- Vous contrôlez et préparez les machines avant la remise en location (nettoyage des filtres, bougies, vérification des niveaux, des accessoires et des documents techniques réglementaires)- Vous réalisez la maintenance de premier niveau (commande éventuelle de pièces détachées, réparation)- Vous pouvez ponctuellement réaliser des démonstrations de matériel ou renseigner un client- Enfin, cet atelier, c'est votre atelier ! Vous participez à la gestion du stock de pièces détachées, à sa propreté et à son rangement Comment intégrer nos équipes ? Titulaire d'un BEP à Bac Pro technique, vous avez des compétences en électricité et mécanique. Vous ne connaissez pas parfaitement toute la gamme de matériels ? Pas de panique, Kiloutou accompagne ses équipiers grâce une période d'intégration et à notre école de formation interne.Pourquoi rejoindre Kiloutou ?Kiloutou, c'est des équipiers d'horizons et de métiers différents. Ce qui nous rassemble c'est notre sens du service client et notre goût pour le challenge.Vous avez envie d'avoir des responsabilités, de progresser ? Près de 50% de nos managers sont issus de la promotion interne.Ici tout est possible ! Bienvenue chez nous !La politique d'embauche de Kiloutou vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs. « Kiloutou est signataire de la Charte de la Diversité »

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?ID=40192&JID=8236955&AURL=AHR0CHM6LY9MCI50YWXLBNQUY29TL3JLZGLYZWN0P2LKPWFHMDE2YJZIOTHKZIZVYXBWBHK9B3JNX3YYI

Offres d'emploi similaires

Développeur Big Data HF
(/offre-emploi?j=8338397)

GrandOptical Opticien HF Torcy
(/offre-emploi?j=8338395)

EY Société dAvocats AvocatE Manager HF En Droit Des Affaires Corporate MA Ey Paris
(/offre-emploi?j=8337257)

Gestionnaire de stocks HF
(/offre-emploi?j=8337524)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Chef pâtissier / pâtissière

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 129RMKR

The French donuts, c'est des donuts artisanaux, avec des ingrédients de qualité, préparés tous les matins par nos pâtissiers.

Nous transformons ce donut américain en pâtisserie française, avec une collection qui change tous les mois, avec des pâtisseries revisitées en donuts.

Http://instagram.com/thefrenchdonuts

En plein développement, nous recherchons les prochains piliers de notre laboratoire!

Vous intégrez la brigade de l'Atelier de Production et aurez pour missions principales :

- Production des pâtisseries (oui nos donuts sont des pâtisseries :)) pour 5 boutiques minimum

- Encadrement des collaborateurs

- Suivi des méthodes HACCP

- Etre créatif, la collection changeant tous les mois

En nous rejoignant, vous intégrez un groupe en pleine expansion, au sein duquel vous pourrez évoluer, apprendre sans cesse de nouvelles techniques et découvrir des recettes innovantes.

Profil: Vous montrez, avant tout, une réelle passion pour la pâtisserie .

Et surtout la possibilité d'apporter votre créativité et vos idées afin d'accompagner ensemble le développement de nos prestations au service de nos clients et nos consommateurs

Vous disposez d'une expérience significative en production pâtissière, en pâte levée et appréciez le travail en équipe.

Vous êtes reconnu pour votre grande capacité de travail et votre sens de la discipline. Vous savez faire face aux situations de stress et prioriser votre travail.

Alors REJOIGNEZ-NOUS!

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
39H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1923,00 Euros à 2564,00 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

- 5 ansCette expérience est indispensable

Savoirs et savoir-faire

- Fermentation des pâtes à pâtisserieCette compétence est indispensable
- Réaliser des pâtisseriesCette compétence est indispensable
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des produitsCette compétence est indispensable
- Entretenir un espace de vente
- Mélanger des produits et ingrédients culinairesCette compétence est indispensable
- Pétrir une pâte de pâtisserieCette compétence est indispensable
- Cuire des produits de pâtisserie, confiseries ou pièces de chocolat
- Effectuer le montage et la décoration des produits pâtissiers

Savoir-être professionnels

- Gestion du stress
- Capacité à fédérer
- Sens de la communication

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier qualifié (P3,P4,OHQ)
- Secteur d'activité : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie en magasin spécialisé

FORMATEUR ONGLES (H/F)

75 - PARIS 11 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 129RLVB

Le centre de formation Formanails recherche activement un(e) formateur/trice aux métiers de prothésiste ongulaire sur Paris.
Forte demande actuellement
Possibilité d'évolution

Type de contrat
Profession libérale
Emploi non salarié

Salaire
Salaire : .

Déplacements
Déplacements : Ponctuels Départemental

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins
- Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretenir un poste de travail

Savoir-être professionnels

- Sens de la communication
- Autonomie
- Sens de l'organisation

Informations complémentaires

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

Entreprise

FORMANAILS

1 ou 2 salariés

Vendeur/vendeuse en luminaires (H/F)

75 - PARIS 04 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 129RLLJ

Magasin de plus de 20 salariés. Votre mission la vente de luminaires modernes et contemporains haut de gamme.
Un bon relationnel dans la vente et un gout pour la décoration d'intérieur sont indispensables pour le poste.
Poste en CDI. Travail du mardi au samedi inclus.
Rémunération :1900 euros x 13.5 mois + primes

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
38H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1900,00 Euros sur 13.5 mois

Profil souhaité

Expérience

- 2 ansCette expérience est indispensable

Savoirs et savoir-faire

- Accueillir une clientèleCette compétence est indispensable
- Proposer un service, produit adapté à la demande clientCette compétence est indispensable

Savoir-être professionnels

- Travail en équipe
- Sens de la communication
- Rigueur

Informations complémentaires

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

Entreprise

BAZAR D ELECTRICITE ANCIENNE MAISON COCH

10 à 19 salariés

---

magasin de luminaire fondé en 1886.
effectif:25 personnes

Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité (H/F)

75 - PARIS 04 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 129RLLF

Magasin de luminaire et d'électricité de plus de 20 personnes.
votre poste, la vente de matériels électriques et la réparation de luminaires.
Des connaissances en électricité, un profil "bon bricoleur" et un bon relationnel dans la vente sont indispensables pour le poste.
Poste en CDI
Rémunération sur 13 mois + primes

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
38H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1900,00 Euros sur 13.5 mois
Primes
Mutuelle

Déplacements
Déplacements : Jamais

Profil souhaité

Expérience

- 2 ansCette expérience est indispensable

Savoirs et savoir-faire

- Gestes et postures de manutentionCette compétence est indispensable
- Techniques de mise en rayon
- Réaliser la mise en rayon
- Accueillir une clientèleCette compétence est indispensable
- Proposer un service, produit adapté à la demande clientCette compétence est indispensable

Savoir-être professionnels

- Travail en équipe
- Sens de la communication
- Rigueur

Formation

- Bac ou équivalent électrotechnique

Informations complémentaires

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

Entreprise

BAZAR D ELECTRICITE ANCIENNE MAISON COCH

20 à 49 salariés

---

magasin de luminaire fondé en 1886.
effectif:25 personnes

Conseiller / Conseillère beauté (H/F)

75 - PARIS 08 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 129RLKX

Vos missions sont :

- Assurer l'accueil de vos clientes et la vente des produits et soins Yves Rocher.

- Développer le chiffre d'affaires du magasin et de l'institut en fidélisant la clientèle en mobilisant un haut niveau de service et de connaissance produit

- Réceptionner, contrôler et mettre en place les marchandises en rayon et en réserve

- Participer aux opérations commerciales effectuées par le Centre de Beauté, sur la ville ou la région (distribution de feuillets, vente de produits hors magasin, maquillage lors de défilés...)

- Assurer l'entretien du magasin, des cabines, des soins et du matériel, communiquer les besoins de stock de produits professionnels cabines, des produits d'entretien et de maintenance.

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

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
30H Horaires normaux

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

Profil souhaité

Expérience

- 2 ansCette expérience est indispensable

Savoirs et savoir-faire

- Déterminer le traitement adapté à la personne et présenter les produits, l'application des soins
- Appliquer les produits (masque, sérum, crème) et réaliser les soins du visage, du corps, de manucure ou de maquillage
- Accueillir une clientèle
- Proposer un service, produit adapté à la demande client
- Entretenir un poste de travail

Savoir-être professionnels

- Travail en équipe
- Autonomie
- Rigueur

Informations complémentaires

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

Entreprise

YVES ROCHER RENNES

250 à 499 salariés

Site internet
https://www.yves-rocher.fr/

Yves rocher, numéro un de la cosmétique en France, compte aujourd'hui 680 magasins sur le territoire et satisfait plus de 30 millions de clientes dans le monde depuis plus de 60 ans. Récoltant, Fabricant, Distributeur, un modèle de valeurs unique permettant à la Marque Yves Rocher de maîtriser son impact sur l'Environnement et de faire profiter à toutes les Femmes du meilleur de la beauté au meilleur prix.
Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap

Chef de secteur commercial gms (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645521

Informations générales
Entité de rattachement
Kusmi Tea, fondée en 1867, est une entreprise familiale française, spécialisée dans la création, l'aromatisation, le conditionnement et la distribution de thés et infusions haut de gamme. Son siège social se trouve à Paris, tandis que ses ateliers de production et logistique sont situés en Normandie, près du Havre.
La maison qui ne cesse d'innover depuis 15 ans cultive modernité et tradition, à travers ses créations bien-être incontournables, ses infusions bio et ses recettes légendaires aujourd'hui devenues emblématiques.
Kusmi Tea compte 85 boutiques en France, une vingtaine à l'étranger et est présent dans 35 pays à travers le monde. L'entreprise est numéro un en France du thé prémium.
Description du poste
Métier
Commercial Vente
Contrat
CDI
Intitulé du poste
Chef de secteur commercial GMS H F
Description de la mission
Au sein de notre direction commerciale B2B, rattaché à notre Chef des Ventes Grands Comptes France et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale BtoB, vous aurez pour mission principale de développer le chiffre d'affaires et les parts de marché de votre périmètre de nos clients grands comptes, ainsi que d'élargir votre portefeuille clients dans le respect de la politique commerciale définie par le management.
Vous serez notamment en charge de :
- suivre et développer les relations commerciales avec la clientèle existante (tournées terrain, suivi des chiffres, présentation des nouveautés, travail sur les assortiments, plano, présentations, trade marketing ...)
- gérer le développement des ventes : gestion des commandes, merchandising, plan promotionnel, suivi et satisfaction client
- rédiger et suivre une offre ou contrat de vente
- veiller au respect de l'image de la marque dans son action au quotidien
- analyser les indicateurs de gestion et d'activité, assurer un reporting au quotidien auprès de votre responsable commercial
- assurer le suivi des commandes avec le service Administration des Ventes
- élaborer et suivre les budgets
- participer à l'amélioration continue
Profil
De formation minimum Bac +5 en Commerce vente de type école de commerce, vous êtes reconnu pour :
- votre dynamisme
- vos capacités d'écoute et de négociation
- votre autonomie
- votre sens relationnel
- votre fibre commerciale
- sensibilité produit
- votre forte appétence pour le terrain
Poste basé à Paris
Poste itinérant (prévoir de nombreux déplacements)
1 poste à pourvoir dès que possible.
Localisation du poste France, Ile-de-France, Paris (75)

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Orientis

Orientis

Orientis

Chef de secteur commercial GMS H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 637

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Niveau d'études :** Bac+5

Informations générales

Entité de rattachement

Kusmi Tea, fondée en 1867, est une entreprise familiale française, spécialisée dans la création, l'aromatisation, le conditionnement et la distribution de thés et infusions haut de gamme. Son siège social se trouve à Paris, tandis que ses ateliers de production et logistique sont situés en Normandie, près du Havre.

La maison – qui ne cesse d'innover depuis 15 ans – cultive modernité et tradition, à travers ses créations bien-être incontournables, ses infusions bio et ses recettes légendaires aujourd'hui devenues emblématiques.

Kusmi Tea compte 85 boutiques en France, une vingtaine à l'étranger et est présent dans 35 pays à travers le monde. L'entreprise est numéro un en France du thé prémium.

Description du poste
Métier
Commercial / Vente
Contrat
CDI

Intitulé du poste
Chef de secteur commercial GMS H/F

Description de la mission
Au sein de notre direction commerciale B2B, rattaché(e) à notre Chef des Ventes Grands Comptes France et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale BtoB, vous aurez pour mission principale de développer le chiffre d'affaires et les parts de marché de votre périmètre de nos clients grands comptes, ainsi que d'élargir votre portefeuille clients dans le respect de la politique commerciale définie par le management.
Vous serez notamment en charge de :
- suivre et développer les relations commerciales avec la clientèle existante (tournées terrain, suivi des chiffres, présentation des nouveautés, travail sur les assortiments, plano, présentations, trade marketing ...)
- gérer le développement des ventes : gestion des commandes, merchandising, plan promotionnel, suivi et satisfaction client
- rédiger et suivre une offre ou contrat de vente
- veiller au respect de l'image de la marque dans son action au quotidien
- analyser les indicateurs de gestion et d'activité, assurer un reporting au quotidien auprès de votre responsable commercial
- assurer le suivi des commandes avec le service Administration des Ventes
- élaborer et suivre les budgets
- participer à l'amélioration continue

Profil
De formation minimum Bac +5 en Commerce/vente de type école de commerce, vous êtes reconnu(e) pour :
- votre dynamisme
- vos capacités d'écoute et de négociation
- votre autonomie
- votre sens relationnel
- votre fibre commerciale
- sensibilité produit
- votre forte appétence pour le terrain
Poste basé à Paris
Poste itinérant (prévoir de nombreux déplacements)
1 poste à pourvoir dès que possible.

Localisation du poste France, Ile-de-France, Paris (75)

Localisation : Paris (75000)

POSTULER À CETTE OFFRE

INFORMATIONS SECURISEES

Conformément aux articles 26 et 27 de la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vou

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Copyright 2008-2022 Clicandtour

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Manager magasin (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645302

Vos principales missions, en tant que Manager Magasin, sont :
Gestion de la marchandise des clients :
- Assurer un approvisionnement de qualité et en adéquation avec votre secteur,
- Développer et optimiser les opérations en magasin,
- Optimiser vos stocks et votre productivité,
- Faire respecter les règles en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire.

Gestion du personnel :
- Motiver et challenger une équipe importante,
- Responsabiliser et encourager vos collaborateurs,
- Animer les réunions d'équipe.

Gestion financière, comptable :
- Analyser l'ensemble de vos indicateurs,
- Préparer et réaliser vos inventaires,
- tre le garant du respect de la législation en vigueur,
- tre responsable du droit du travail, de l'hygiène et de la sécurité.

Contrat : CDI En tant que Manager Magasin, vous êtes issu d'une formation Bac +3 en commerce minimum avec au moins 5 ans d'expérience.
Vous êtes un Manager engagé et bienveillant, proche du terrain et de vos équipes.
Vous disposez de qualités managériales solides.
Conditions et Avantages
40K€ 45K€, participation, intéressement.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Michael Page

Michael Page Distribution et Commerce sélectionne les meilleurs profils pour ses clients dans les secteurs de la grande distribution alimentaire, de la grande distribution spécialisée, des réseaux de détail et du négoce. Nos Consultants, tous issus du secteur sauront vous présenter des opportunités en adéquation avec vos compétences et vos aspirations.
Notre client, acteur majeur dans la vente au détail, recrute son futur Manager Magasin.
Le poste est basé en Ile-de-France.

DEPOSER UN CV TROUVER UN EMPLOI SE CONNECTER

PORTRAITS D'ENTREPRISES BLOG CANDIDATS

Ville, code postal, département, région...

ESPACE RECRUTEUR

Michael Page

Michael Page

Manager Magasin H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 674501-38347240

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Niveau d'études :** Bac+3 **Expérience :** Confirmé (5 à 9 ans)

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Michael Page Distribution et Commerce sélectionne les meilleurs profils pour ses clients dans les secteurs de la grande distribution alimentaire, de la grande distribution spécialisée, des réseaux de détail et du négoce. Nos Consultants, tous issus du secteur sauront vous présenter des opportunités en adéquation avec vos compétences et vos aspirations.
Notre client, acteur majeur dans la vente au détail, recrute son futur Manager Magasin.
Le poste est basé en Ile-de-France.

DESCRIPTION DU POSTE

Vos principales missions, en tant que Manager Magasin, sont :
Gestion de la marchandise/des clients :
- Assurer un approvisionnement de qualité et en adéquation avec votre secteur,
- Développer et optimiser les opérations en magasin,
- Optimiser vos stocks et votre productivité,
- Faire respecter les règles en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire.

Gestion du personnel :
- Motiver et challenger une équipe importante,
- Responsabiliser et encourager vos collaborateurs,
- Animer les réunions d'équipe.

Gestion financière, comptable :
- Analyser l'ensemble de vos indicateurs,
- Préparer et réaliser vos inventaires,
- Être le garant du respect de la législation en vigueur,
- Être responsable du droit du travail, de l'hygiène et de la sécurité.

Contrat : CDI

PROFIL RECHERCHE

En tant que Manager Magasin, vous êtes issu d'une formation Bac +3 en commerce minimum avec au moins 5 ans d'expérience.
Vous êtes un Manager engagé et bienveillant, proche du terrain et de vos équipes.
Vous disposez de qualités managériales solides.
Conditions et Avantages
40K€/45K€, participation, intéressement.

Localisation : Paris (75000)

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, Distrijob 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 :

Directeur de Magasin H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Michael Page - 05/03/2022*

Vos principales missions en tant que Directeur de Magasin sont : Gestion de la marchandise/des clients : - Assurer un approvisionnement de qualité et en adéquat...

Responsable de Magasin H/F — CDI

Bondy (93140), Seine-Saint-Denis (93), Île-de-France - *Emploi Michael Page - 04/03/2022*

Vos principales missions, en tant que Responsable de Magasin, sont : Gestion de la marchandise/des clients : - Assurer un approvisionnement de qualité et en adé...

Chef de Département Alimentaire et Beauté H/F — CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Michael Page - 24/02/2022*

Vos principales missions en tant que Chef de Département Alimentaire et Beauté sont : Gestion de la marchandise/des clients : - Assurer un approvisionnement de ...

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Responsable des ventes sénior (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0645259

Informations générales
Entité de rattachement
Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujours l'expérience extraordinaire des clients de Dorchester Collection et des hôtels qui s'y trouvent. Après tout, c'est notre peuple qui donne vie à notre vision. En tant que membre de la famille Dorchester Collection, nous soutiendrons votre développement en nourrissant votre personnalité, en créant une culture transparente de collaboration et d'appréciation de la confiance. Avec le soutien de notre planification annuelle du développement personnel, des possibilités d'apprentissage personnalisées et de nos programmes de l'Académie, vous participerez à la création d'une expérience personnalisée.
Treasured by guests. Cherished by employees. Celebrated worldwide.
Chez Dorchester Collection, la diversité et l'inclusion sont au coeur de notre philosophie We Care. La base de We Care est de créer un environnement au sein de notre entreprise où tous nos employés se sentent valorisés et respectés. Nous nous efforçons sans cesse de créer et d'entretenir une culture où la diversité et l'inclusion font partie de notre ADN et se transmettent au travers de nos valeurs: passion, personnalité, respect, esprit d'équipe et créativité. Nous sommes fiers de chacun de nos employés et favorisons un sentiment d'appartenance dans tout ce que nous faisons.
Référence
2021-2824
Métier
Sales & Marketing - Ventes
Intitulé du Poste
Responsable des Ventes Sénior H F
Contrat
CDI
Contexte
Il est nécessaire de faire preuve de rigueur face à des situations qui ne sont jamais les mêmes, et de créativité pour faire face, chaque jour, à de nouveaux défis.
Activités principales
Est garant aussi bien en interne qu'avec les acteurs externes du déploiement de la vision, des valeurs, de la mission et des piliers de l'entreprise
Est en contact avec la DC et les RSO afin de déployer la stratégie des deux hôtels et les positionner en tant que leader du marché.
Est force de proposition dans tout nouveau projet.
Se soumet au devoir de discrétion et de confidentialité concernant toutes les activités ou informations dont il a connaissance dans le cadre de ses fonctions dans l'entreprise, notamment relatives à nos clients, notre personnel, notre produit et nos services.
Identifie et développe les canaux appropriés pour approcher et pénétrer les marchés cibles.
Met en place des outils de veille concurrentielle (visite, documentation, ...), et participe à tout forum ou association, visant à le documenter sur les tendances du marché, les nouveautés et visant à alimenter toute innovation.
Développe l'innovation et lance des offres et services permettant d'améliorer la valeur ajoutée des points de vente et l'impact concurrentiel.
Joue un rôle déterminant dans la captation du marché des principaux hôtels concurrents.
Anticipe les tendances futures du marché et les besoins des clients afin d'aligner les offres de services et la stratégie de vente.
Effectue toute autre tâche, ponctuelle ou régulière, relevant de son domaine de compétences et ce dans l'ensemble du département commercial et marketing, à la demande de sa hiérarchie. Assure la flexibilité et polyvalence de ses équipes dans les autres services pour servir les intérêts communs de l'entreprise et du client.
Doit participer à la vie et à l'organisation du service.
Missions principales
Activités commerciales
Elabore un plan d'actions commerciales pour le(s) marché(s) dont il a la responsabilité.
Planifie, exécute et contrôle les activités de ventes de son plan d'actions.

Entretient son portefeuille de clientèle. Doit contacter ou recevoir ou visiter au moins une fois par trimestre ses clients.
Repère les oppor

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Plaza Athénée

Plaza Athénée

Responsable des Ventes Sénior H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 2824

Contrat : CDI

POSTULER À CETTE OFFRE

Informations générales
Entité de rattachement

Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujours l'expérience extraordinaire des clients de Dorchester Collection et des hôtels qui s'y trouvent. Après tout, c'est notre peuple qui donne vie à notre vision. En tant que membre de la famille Dorchester Collection, nous soutiendrons votre développement en nourrissant votre personnalité, en créant une culture transparente de collaboration et d'appréciation de la confiance. Avec le soutien de notre planification annuelle du développement personnel, des possibilités d'apprentissage personnalisées et de nos programmes de l'Académie, vous participerez à la création d'une expérience personnalisée.

Treasured by guests. Cherished by employees. Celebrated worldwide.

Chez Dorchester Collection, la diversité et l'inclusion sont au coeur de notre philosophie We Care. La base de We Care est de créer un environnement au sein de notre entreprise où tous nos employés se sentent valorisés et respectés. Nous nous efforçons sans cesse de créer et d'entretenir une culture où la diversité et l'inclusion font partie de notre ADN et se transmettent au travers de nos valeurs: passion, personnalité, respect, esprit d'équipe et créativité. Nous sommes fiers de chacun de nos employés et favorisons un sentiment d'appartenance dans tout ce que nous faisons.

Référence

2021-2824

Métier

Sales & Marketing - Ventes

Intitulé du Poste

Responsable des Ventes Sénior H/F

Contrat

CDI

Contexte
Il est nécessaire de faire preuve de rigueur face à des situations qui ne sont jamais les mêmes, et de créativité pour faire face, chaque jour, à de nouveaux défis.

Activités principales
Est garant – aussi bien en interne qu'avec les acteurs externes – du déploiement de la vision, des valeurs, de la mission et des piliers de l'entreprise
Est en contact avec la DC et les RSO afin de déployer la stratégie des deux hôtels et les positionner en tant que leader du marché.
Est force de proposition dans tout nouveau projet.
Se soumet au devoir de discrétion et de confidentialité concernant toutes les activités ou informations dont il a connaissance dans le cadre de ses fonctions dans l'entreprise, notamment relatives à nos clients, notre personnel, notre produit et nos services.
Identifie et développe les canaux appropriés pour approcher et pénétrer les marchés cibles.
Met en place des outils de veille concurrentielle (visite, documentation, ...), et participe à tout forum ou association, visant à le documenter sur les tendances du marché, les nouveautés et visant à alimenter toute innovation.
Développe l'innovation et lance des offres et services permettant d'améliorer la valeur ajoutée des points de vente et l'impact concurrentiel.
Joue un rôle déterminant dans la captation du marché des principaux hôtels concurrents.
Anticipe les tendances futures du marché et les besoins des clients afin d'aligner les offres de services et la stratégie de vente.
Effectue toute autre tâche, ponctuelle ou régulière, relevant de son domaine de compétences et ce dans l'ensemble du département commercial et marketing, à la demande de sa hiérarchie. Assure la flexibilité et polyvalence de ses équipes dans les autres services pour servir les intérêts communs de l'entreprise et du client.
Doit participer à la vie et à l'organisation du service.
Missions principales
Activités commerciales

Elabore un plan d'actions commerciales pour le(s) marché(s) dont il a la responsabilité.
Planifie, exécute et contrôle les activités de ventes de son plan d'actions.
Entretient son portefeuille de clientèle. Doit contacter ou recevoir ou visiter au moins une fois par trimestre ses clients.

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Conformément aux articles 26 et 27 de la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez d'opposition, d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant, qui pourront être comr à des tiers. Ces informations vous concernant étant confidentielles, Clicandtour s'engage à les protége savoir plus sur la confidentialité et la protection des données que vous nous communiquez, **consultez l de confidentialité**.

Emplois similaires :

Responsable des Ventes Senior Marché US / Le Meurice et Plaza Athénée H/F

CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Plaza Athénée - 10/03/2022*

Informations générales Entité de rattachement Nous travaillons avec les personnes les plus talentueuses et les plus uniques de notre secteur, qui assurent toujo...

Responsable Marketplace H/F

CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi Orientis - 12/02/2022*

Informations générales Entité de rattachement Kusmi Tea, fondée en 1867, est une entreprise familiale française, spécialisée dans la création, l'aromatisation, ...

Copyright 2008-2022 Clicandtour

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Ingénieur commercial (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0642986

RESPONSABILITÉS :

Responsable du périmètre France et manager d'un commercial, voici les principales missions de ce poste orienté prospection/chasse à 70% :
- Développer votre secteur en identifiant et prospectant de nouveaux clients grands comptes grâce à un haut niveau de discours, une expertise technique et des démonstrations
- Gérer la relation commerciale avec votre portefeuille de comptes existants
- Assurer la relation commerciale avec les partenaires intégrateurs : identification, recrutement, animation, mise en place de contrat de distribution.

Des déplacements sont donc à prévoir en France et occasionnellement à l'étranger.
Basé à Paris, ce poste est un CDI. Une rémunération attractive est proposée, le package étant à 110k brut / an, en fonction de la réalisation de vos objectifs.

PROFIL RECHERCHÉ :

De formation BAC +4 minimum en école de commerce ou école d'ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans la vente de solutions logiciels en B to B, ou en ESN. Véritable chasseur, vous êtes capable de développer votre business auprès de grands comptes avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous maitrisez parfaitement la langue anglaise. Transmettez moi votre CV que j'étudierai avec attention ! Charlène Laurent, recruteuse du Mercato de l'emploi.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
35 H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Annuel de 100000,00 Euros ï¿½ 110000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre

Entreprise

LE MERCATO DE L'EMPLOI

Edition de logiciel, commercial, comptes prestigieux, prospection, élevage, management, anglais. Voici les principaux mots clés de ce poste. Cela fait sens pour vous ? Allons plus loin ! Editeur de logiciel, mon client utilise une technologie unique permettant de répondre aux besoins de ses clients grands comptes, lui assurant une réputation internationale. Si nous ne

pouvons pas donner de détails ici sur la nature des produits, rassurez vous, vous les aurez en temps voulu ! Sac...

Ingénieur commercial (H/F)

Mercato de l'Emploi

1er réseau national de consultants indépendants en recrutement

Information sur le poste

LE MERCATO DE L'EMPLOI

75009 Paris, Île-de-France

Postuler à cette offre

Postuler

Partager cette offre

(http://www.linkedin.com/) (http://www.viadeo.com/) (http://twitter.com/) (http://www.facebook.com/share.php) (https://www.xing.com/)

75009 Paris, Île-de-France CDI

Entreprise

Edition de logiciel, commercial, comptes prestigieux, prospection, élevage, management, anglais… Voici les principaux mots clés de ce poste. Cela fait sens pour vous ? Allons plus loin !

Editeur de logiciel, mon client utilise une technologie unique permettant de répondre aux besoins de ses clients grands comptes, lui assurant une réputation internationale. Si nous ne pouvons pas donner de détails ici sur la nature des produits, rassurez vous, vous les aurez en temps voulu ! Sachez qu'un environnement challengeant et international vous attend ! Rejoignez ce leader mondial en tant qu'**Ingénieur.e Commercial.e** !

Mission

Responsable du périmètre France et manager d'un commercial, voici les principales missions de ce poste orienté prospection/chasse à 70% :

- Développer votre secteur en identifiant et prospectant de nouveaux clients grands comptes grâce à un haut niveau de discours, une expertise technique et des démonstrations

- Gérer la relation commerciale avec votre portefeuille de comptes existants

- Assurer la relation commerciale avec les partenaires intégrateurs : identification, recrutement, animation, mise en place de contrat de distribution…

Des déplacements sont donc à prévoir en France et occasionnellement à l'étranger.

Basé à Paris, ce poste est un CDI. Une rémunération attractive est proposée, le package étant à 110k brut / an, en fonction de la réalisation de vos objectifs.

Profil

De **formation BAC +4 minimum** en école de commerce ou école d'ingénieur, vous justifiez d'une **expérience d'au moins 5 ans** dans la vente de solutions logiciels en B to B, ou en ESN.

Véritable chasseur, vous êtes capable de développer votre business auprès de grands comptes avec des interlocuteurs de haut niveau. **Vous maitrisez parfaitement la langue anglaise**.

Transmettez moi votre CV que j'étudierai avec attention ! Charlène Laurent, recruteuse du Mercato de l'emploi.

Prénom *

Nom *

Email *

Message :

Joignez les fichiers utiles à votre candidature (CV, lettre de motivation, ...) *

Choisir un fichier Aucun fichier choisi

Choisir un fichier Aucun fichier choisi

Choisir un fichier Aucun fichier choisi

Choisir un fichier Aucun fichier choisi

Choisir un fichier Aucun fichier choisi

Besoin d'aide ?

Envoyer

Conseil en information médicale (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0642231

Votre missionA la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client entreprise référente du secteur de l'énergie renouvelable, des Ingénieurs d'Affaires H/F.Notre client est un acteur indépendant, créé en 2013, dont le métier est la vente d'énergie renouvelable biomasse et géothermie, clé-en-main, à destination d'écoquartiers, industries, hôtels, immeubles d'habitations ou tertiaires, piscines, hôpitaux, etc. Forte de plus de 30 sites en exploitation et d'une quinzaine en construction, l'entreprise recherche plusieurs nouveaux talents évoluant dans les métiers de la vente de chaleur, immobilier, installation ou bureaux d'études pour accompagner sa croissance.Missions : Développement de l'activité, gestion du portefeuille client et négociation commerciale· Développer les parts de marché et prospecter de nouveaux clients sur un secteur national· Analyser et définir les besoins du marché : assurer une veille économique et commerciale sur le marché· Répondre aux appels d'offres et monter des propositions techniques et commerciales en accord avec les contraintes réglementaires et normatives environnementales · Proposer des offres attractives et innovantes en accord avec les équipes techniques · Construire une relation commerciale de proximité avec les clients, proposer des solutions adaptées à leurs problématiques et contraintes (financières, techniques, géographiques ou temporelles)· Participer à la négociation commerciale avec les clients pour trouver un accord final sur le contenu et le tarif de la prestation Veille commerciale et marketing· Participer à des salons liés au secteur d'activité de l'entreprise (Construction, urbanisme, économie circulaire, énergies renouvelables...)· Surveiller ce que fait la concurrence pour rester leader sur son segmentVotre profilCompétences techniquesCompétences requises :Bonnes connaissances du secteur de la promotion immobilière, de la construction ou de la gestion du bâtimentCompétences appréciées :Compétences en Génie Climatique Connaissance de la réglementation en matière d'ingénierie industrielle, de marchés publics, de respect de l'environnement et de normes (ISO, Afnor, RE, RT) Aptitudes professionnelles· Aisance relationnelle et sens de l'écoute pour répondre aux exigences du client· Aptitudes commerciales, talents de négociateur et force de conviction· Réactivité pour répondre rapidement aux appels d'offres, aux aléas et aux demandes de la clientèle· Mobilité - Déplacements fréquents chez clients · Maîtrise des techniques de vente et de marketing· Capacité à développer des solutions innovantes Diplômes requis· Ecole d'ingénieur (ESTP/ ESME Sudria / IMT / EIGSI / UTC / HEI .) · Master en génie des procédés · Ecole de Commerce Expérience Requise Nous recherchons plusieurs niveaux d'expérience, de junior à confirmé sur la fonction, à partir de 2 ans d'expérience Postes précédents· Ingénieur travaux H/F· Chargé d'affaires H/F· Développement en promotion immobilière · Commercial H/F· Ingénieur d'Affaires H/F A propos de nousSpring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.Pour faire la différence : www.springfrance.com !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Ingénieur Commercial (h/f), Paris 08

Continuer pour postuler

Paris 08, Paris, France
SPRINGPROFESSIONAL

Votre mission

A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client entreprise référente du secteur de l'énergie renouvelable, des Ingénieurs d'Affaires H / F.

Notre client est un acteur indépendant, créé en 2013, dont le métier est la vente d'énergie renouvelable biomasse et géothermie, clé-en-main, à destination d'écoquartiers, industries, hôtels, immeubles d'habitations ou tertiaires, piscines, hôpitaux, etc.

Forte de plus de 30 sites en exploitation et d'une quinzaine en construction, l'entreprise recherche plusieurs nouveaux talents évoluant dans les métiers de la vente de chaleur, immobilier, installation ou bureaux d'études pour accompagner sa croissance.

Missions

Développement de l'activité, gestion du portefeuille client et négociation commerciale

- Développer les parts de marché et prospecter de nouveaux clients sur un secteur national
- Analyser et définir les besoins du marché : assurer une veille économique et commerciale sur le marché
- Répondre aux appels d'offres et monter des propositions techniques et commerciales en accord avec les contraintes réglementaires et normatives environnementales
- Proposer des offres attractives et innovantes en accord avec les équipes techniques
- Construire une relation commerciale de proximité avec les clients, proposer des solutions adaptées à leurs problématiques et contraintes (financières, techniques, géographiques ou temporelles)
- Participer à la négociation commerciale avec les clients pour trouver un accord final sur le contenu et le tarif de la prestation

Veille commerciale et marketing

- Participer à des salons liés au secteur d'activité de l'entreprise (Construction, urbanisme, économie circulaire, énergies renouvelables…)
- Surveiller ce que fait la concurrence pour rester leader sur son segment

Votre profil

Compétences techniques

Compétences requises

Bonnes connaissances du secteur de la promotion immobilière, de la construction ou de la gestion du bâtiment

Compétences appréciées

Compétences en Génie Climatique

Connaissance de la réglementation en matière d'ingénierie industrielle, de marchés publics, de respect de l'environnement et de normes (ISO, Afnor, RE, RT)

Aptitudes professionnelles

- Aisance relationnelle et sens de l'écoute pour répondre aux exigences du client
- Aptitudes commerciales, talents de négociateur et force de conviction
- Réactivité pour répondre rapidement aux appels d'offres, aux aléas et aux demandes de la clientèle
- Mobilité Déplacements fréquents chez clients
- Maîtrise des techniques de vente et de marketing
- Capacité à développer des solutions innovantes

Diplômes requis

- Ecole d'ingénieur (ESTP / ESME Sudria / IMT / EIGSI / UTC / HEI)
- Master en génie des procédés
- Ecole de Commerce

Expérience Requise

Nous recherchons plusieurs niveaux d'expérience, de junior à confirmé sur la fonction, à partir de 2 ans d'expérience

Postes précédents

- Ingénieur travaux H / F
- Chargé d'affaires H / F
- Développement en promotion immobilière
- Commercial H / F
- Ingénieur d'Affaires H / F

A propos de nous

Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'

une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations.

Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Pour faire la différence : www.springfrance.com !

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Conseiller Commercial Indépendant Paris 9ème (H/F)

Paris, Paris (75)
Groupe VILAVI

d'emprunt les plus favorables.Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour notre agence de **Paris** un Conseiller **Commercial** Indépendant (H F). déplacements...

Ingénieur Commercial (h/f), Paris 08

Paris, Paris (75)
SPRINGPROFESSIONAL

marketing. Capacité à développer des solutions innovantes Diplômes requis. Ecole d' **ingénieur** expérience, de junior à confirmé sur la fonction, à partir de 2 ans d'expérience. Postes précédents....

Ingénieur DevOps (h/f), Paris 08 • Paris, Île-de-France

Comptable (h/f), Paris 08 • Paris, Île-de-France

Assistant (h/f), Paris 08 • Paris, Île-de-France

Voir plus

Cherche Nounou 45 h/semaine

Bagnolet, Seine-Saint-Denis (93)
Kinougarde

Recherche nounou à domicile à **PARIS**(**08**) pour 45 heures de travail par semaine pour garder 2 enfants,

11,20 €

Alternance Assistant commercial - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

partenaire, maison française spécialiste dans le domaine du linge de maison de luxe, un(e) Assistant **commercial**

Alternance Commercial(e) - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Commercial BtoB - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Commercial(e) BtoB - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Nounous Paris 08, 14h/semaine, 2 enfants

Paris, Paris (75)
YOOPALA

Nounous Paris 08, 6h/semaine, 2 enfants • Paris, Île-de-France

Ingénieur Commercial Formation IT H/F

Paris, Paris (75)

Tertialis

Source : monster

d'écoute et d'accompagnement avec ses candidats.Rémunération. 45 à 50K. en packageLocalisation. **Paris** qui assure des activités d'assistance technique et de support, de développement...

45 à 50K€

Chef de projet informatique H/F • Paris, Île-de-France

Ingénieur(e) Commercial(e) Itinérant(e) H/F • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Ingénieur d'Affaires ESN (H/F) • Paris, Île-de-France

Chef de Projet / Project Manager Cloud (H/F) - 92 ou 13 ou (UK)

Neuilly-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)

Club Freelance

roadmap et pilotage Doit mettre en place toute la méthodologie autour du produit Accompagner le directeur **commercial** équipes techniques Avoir des notions de fonctionnement en AgileProfil...

Responsable Infrastructure / Bureautique / Support (H/F) - 75 • Montrouge, Île-de-France

Cherche prof de Espagnol niveau 1ère Générale à PARIS 08 pour étudiant

Paris, Paris (75)

Completude

Recherche prof de Espagnol à domicile à **PARIS** pour un élève en 1ère Générale.

Soutien scolaire en Mathématiques niveau 3ème à PARIS 08 pour étudiant • Paris, Île-de-France

Cours particuliers en Français niveau 5ème à PARIS 08 pour étudiant • Paris, Île-de-France

Cherche prof de Mathématiques niveau Term Générale à PARIS 08 pour étudiant • Paris, Île-de-France

Voir plus

Dev PHP/ Symfony - Leader de la transformation digitale

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

SymfonyVous avez des connaissances sur JavascriptVous connaissez les principes de l'APILe diplôme d'**ingénieur** RabbitMQ, Laravel, Backend, Developer, C, C. , C#, Digital, Numérique, Scala,...

45000 - 55000 per year

PHP Symfony devloper • Paris, Île-de-France

Fullstack développeur ReactJS/NodeJS - Start-up - HR Tech • Paris, Île-de-France

Consultant en Recrutement - Paris • Paris, Île-de-France

Voir plus

UPTOO

Ingénieur Commercial H/F

Paris, Paris (75)

Uptoo

vous bâtirez une carrière sur mesure à nos côtés.LES MISSIONS.
Démarrez votre prochain challenge à **Paris**

Ingénieur Technico-Commercial H/F – Solutions SaaS Sécurité / Sauvegarde (H/F) • Paris, Île-de-France

Responsable commercial - Paris - H/F • Paris, Île-de-France

Commercial terrain - Sanitaire et matériaux (H/F) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi
Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs
Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com
Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641618

Votre mission chez Claranet : Claranetest un acteur majeur des services Cloud en Europe, spécialisé en infogéranced'applications critiques et en transformation digitale. Notremétier ? Accompagner nos clients, quels que soient leur taille et leur secteurd'activité, dans leur révolution digitale grâce à une offre de services trèsdiversifiée (migration, transformation, hybridation cloud, DevOps, infogérance,Big Data, Sécurité des applications critiques). Au sein denotre BU Software, composée d'experts en charge de la modernisation des plateformesde nos clients éditeurs de logiciels, nous créons le poste de Head of Sales(H/F). Tu prendsen charge la stratégie marketing et le positionnement commercial de la BusinessUnit à court, moyen et long terme. Tu définis la stratégie de vente et entreprendsavec ton équipe (6 personnes) les actions destinées à mettre en œuvre le planmarketing et la politique commerciale. Voici un aperçude tes missions : L'analyse des évolutions et des attentes du marché ; La définition de la stratégie commerciale et des orientations stratégiques (identification des cibles commerciales ; La détermination des actions à mener et le pilotage de la politique commerciale ; La gestion du développement du portefeuille client ; L'animation du rayonnement externe (salons, conférences, entretien de réseau etc.) ; Le contrôle des résultats et des budgets ; Le management des équipes commerciales ; L'application de la stratégie marketing de la société (recommandations et/ou organisation d'évènements assurant la communication des services ou produits de la société) ; Le suivi de la satisfaction client. Et de l'universtechnologique : Un universtechnique passionnant au contact d'une clientèle « mature » (Software Engineerset Tech lead de nos clients éditeurs dans le domaine de l'ADTech, Fintech, IoTetc.) Uneculture DevOps ancrée dans notre ADN : outils, process, structurationpluridisciplinaire des équipes (Builders, Runners, Chef de Projets etCommerciaux font partie de la même équipe) Profil de candidat recherché : Technophile passionné(e), diplômé(e)ou autodidacte, tu as une expériencesignificative dans le pilotage de commerciaux spécialisés IT. Leader naturel tu parviens à fédérer et stimuler ton entourageprofessionnel ? Tu as uneposture de Manager Coach qui fait progresser ton équipe commerciale ? Tu as une intelligence relationnelle et émotionnellequi te permet de t'adapter en permanence ? Le relationnel est ta principale force et tu es àl'aise avec tout le monde en toutes circonstances ? Ton orientation résultat et ta capacité de persuasionsont reconnues ? Tu es ouvert(e) d'esprit etcurieux(se), tu aimes apprendre et progresser en permanence ? Tu as enviede rejoindre une entreprise dynamique, en pleine évolution, et de travaillerdans un environnement où challenge, convivialité et partage définissent aumieux l'environnement de travail ? N'hésites pas, rejoins l'Aventure Claranet !!!

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

IT Sales Team-Leader (H/F) - Hybrid Working

Continuer pour postuler

Paris, FR
Claranet

Votre mission chez Claranet :

Claranetest un acteur majeur des services Cloud en Europe, spécialisé en infogéranced'applications critiques et en transformation digitale.

Notremétier ? Accompagner nos clients, quels que soient leur taille et leur secteurd'activité, dans leur révolution digitale grâce à une offre de services trèsdiversifiée (migration, transformation, hybridation cloud, DevOps, infogérance,Big Data, Sécurité des applications critiques).

Au sein denotre BU Software, composée d'experts en charge de la modernisation des plateformesde nos clients éditeurs de logiciels, nous créons le poste de Head of Sales(H / F) .

Tu prendsen charge la stratégie marketing et le positionnement commercial de la BusinessUnit à court, moyen et long terme.

Tu définis la stratégie de vente et entreprendsavec ton équipe (6 personnes) les actions destinées à mettre en œuvre le planmarketing et la politique commerciale.

Voici un aperçude tes missions :

- L'analyse des évolutions et des attentes du marché ;
- La définition de la stratégie commerciale et des orientations stratégiques (identification des cibles commerciales ;
- La détermination des actions à mener et le pilotage de la politique commerciale ;
- La gestion du développement du portefeuille client ;
- L'animation du rayonnement externe (salons, conférences, entretien de réseau etc.) ;
- Le contrôle des résultats et des budgets ;
- Le management des équipes commerciales ;
- L'application de la stratégie marketing de la société (recommandations et / ou organisation d'évènements assurant la communication des services ou produits de la société) ;
- Le suivi de la satisfaction client.

Et de l'universtechnologique :

Un universtechnique passionnant au contact d'une clientèle mature (Software Engineerset Tech lead de nos clients éditeurs dans le domaine de l'ADTech, Fintech, IoTetc.)

Uneculture DevOps ancrée dans notre ADN : outils, process, structurationpluridisciplinaire des équipes (Builders, Runners, Chef de Projets etCommerciaux font partie de la même équipe)

Profil de candidat recherché :

Technophile passionné(e), diplômé(e)ou autodidacte, tu as une expériencesignificative dans le pilotage de commerciaux spécialisés IT.

Leader naturel tu parviens à fédérer et stimuler ton entourageprofessionnel ?

Tu as uneposture de Manager Coach qui fait progresser ton équipe commerciale ?

Tu as une intelligence relationnelle et émotionnellequi te permet de t'adapter en permanence ?

Le relationnel est ta principale force et tu es àl'aise avec tout le monde en toutes circonstances ?

Ton orientation résultat et ta capacité de persuasionsont reconnues ?

Tu es ouvert(e) d'esprit etcurieux(se), tu aimes apprendre et progresser en permanence ?

Tu as enviede rejoindre une entreprise dynamique, en pleine évolution, et de travaillerdans un environnement où challenge, convivialité et partage définissent aumieux l'environnement de travail ?

N'hésites pas, rejoins l'Aventure Claranet !!!

Continuer pour postuler

Emplois reliés

CDI 35h 2022 - Food & Beverage - Waiter (F/M)

Marne-La-Vallée, Seine-et-Marne (77)
The Walt Disney Company

respected in your restaurant. Demonstrating dynamic communication and a spirit of initiative within your **team** effectively. You are aware that you must be flexible to work mornings and or...

CDI 35h 2022 - Food & Beverage - Commis Chef (F/M) • Le Blanc-Mesnil, Île-de-France

Clinical Sales Representative

Paris, Paris (75)
Intuitive

As a pioneer and market **leader** in robotic assisted surgery, we strive to foster an inclusive and diverse **team**, committed to making a difference. culture built around diversity of thought and mutual...

Field Service Engineer • Paris, Île-de-France

French speaker sales consultant for Google Ads products (f/m/x) Signing Bonus up to 3000€ in Lisbon

Vitry-Sur-Seine, Val-de-Marne (94)

Teleperformance Portugal

Take responsibility for your own customer portfolio and develop **it** independently. campaigns and continuous optimization. Assistance while improving profit margins and customer **sales** Our Offer. Signin...

Regional Director (EMEA)

Paris, Paris (75)

MongoDB

Source : Linkedin

The database market is massive (IDC estimates **it** to be. 121B. by 2025!) model.About The RoleWe're looking for a hardworking, driven **leader** with superb energy, passion and initiative to lead a highly...

Senior Account Strategy Analyst • Paris, Île-de-France

Corporate Account Executive, Growth (French Speaking) • Paris, Île-de-France

Senior Account Strategy Analyst - Enterprise EMEA • Paris, Île-de-France

Voir plus

Website & ecommerce Team Lead

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

SG International Digita-IT Ser

Your roleWithin Saint Gobain's Group Digital & **IT** Organization, you will be part of the international Digital Solutions **Sales** & Marketing **team**. Your key responsibilitiesTeam Management Manage a **team** ...

Senior Salesforce Consultant • Île-de-France

Warehouse Management System Proxy Product Owner • Île-de-France

Head of Platform Data & Analytics • Île-de-France

Voir plus

Area Manager France

Paris, Paris (75)

Next Station

Source : Linkedin

values. commitment, fun, and go beyond.About The JobIn your role as Area Manager France, you will be **working** What You Will DoReview the **sales** targets for the region with the **Sales Team** lead, set...

Area Manager Iberia (Spain & Portugal) • Paris, Île-de-France

Senior Sales Executive | French-speaking • Paris, Île-de-France

Senior Sales Executive | French-speaking (SaaS Solutions) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Senior Services Sales Executive

Paris, Paris (75)

Fujitsu

Source : Linkedin

Senior Services **Sales** ExecutiveParis La Défense. France. **hybrid working** Fujitsu is looking for a dedicated You investigate the client's current **IT** situation, their **IT** roadmap and ambition and translate...

Business Developer ITSM • Paris, Île-de-France

Presales consultant - Computer Vision • Saclay, Île-de-France

Business Developer - Applications and Multi Cloud Services • Paris, Île-de-France

Voir plus

Business Controller (m/f - full time)

Paris, Paris (75)

& Other Stories

Source : Linkedin

At & Other Stories Assortment you will be a part of a mixed **team**, all **working** together to create the Job DescriptionDo you want to turn analysis into actions and be an informal **leader** in a **team** together...

Area Visuel Merchandiser for Area South (m/f) - Full time • Paris, Île-de-France

Team Leader Immobilier – Chelles – H/F

Chelles, Seine-et-Marne (77)

Sextant

Consultant en Recrutement - Paris

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

DescriptionJob description. **Sales** Consultant. En tant que **sales** consultant travaillant sur la marché Bruxelles pour une durée de 6 mois à 8 mois, te permettant d'être entièrement formé(e) au métier...

30000 - 90000 per year

PHP Symfony • Paris, Île-de-France

Frontend développeur React.JS - Architecture • Paris, Île-de-France

Développeur Java - Média - Paris - CDI • Paris, Île-de-France

Voir plus

Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com
© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641264

Vous assurez les activités d'encadrement, d'organisation et de gestion de l'ensemble du secteur après-vente. Vous assurez le développement commercial de l'après-vente et managez l'équipe de réceptionnaire, mécaniciens/TD, facturation. Les missions (non limitatives): Encadrement de l'équipe : détermination et suivi des objectifs, suivi de l'activité, organisation et planification des interventions de la réception, soutien technique de l'équipe, contrôle de la qualité du travail, Application des règles et des normes (qualité de service, hygiène, sécurité). Suivi du plan de maintenance des équipements, Suivi des garanties, traitement des réclamations / gestion des litiges. Encadrement de l'ensemble des activités administratives relative au secteur de l'après-vente. Gestion des litiges. Participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs. Participation aux recrutements. Contribution à l'élaboration et la mise en œuvre de démarches qualités. Profil recherché: Titulaire d'une licence pro OMSA ou ingénieur maintenance de véhicules vous possédez une expérience de 10 ans minimum idéalement sur une marque premium. Vous maitrisez l'utilisation des outils informatiques (DARVA, Autoline) et des nouvelles technologies embarquées. Vous êtes rigoureux, exigent et à l'écoute de vos équipes. Doté d'un fort esprit d'équipe, d'un excellent sens du service et de la satisfaction client, votre leadership, votre dynamisme et votre sens du résultat sont autant d'atouts pour réussir dans cette fonction.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Responsable Après-vente H/F

Continuer pour postuler

Paris, Fr
Groupe Como

Vous assurez les activités d'encadrement, d'organisation et de gestion de l'ensemble du secteur après-vente. Vous assurez le développement commercial de l'après-vente et managez l'équipe de réceptionnaire, mécaniciens / TD, facturation.

Les missions (non limitatives) :

- Encadrement de l'équipe : détermination et suivi des objectifs, suivi de l'activité, organisation et planification des interventions de la réception, soutien technique de l'équipe, contrôle de la qualité du travail,
- Application des règles et des normes (qualité de service, hygiène, sécurité).
- Suivi du plan de maintenance des équipements,
- Suivi des garanties, traitement des réclamations / gestion des litiges.
- Encadrement de l'ensemble des activités administratives relative au secteur de l'après-vente.
- Gestion des litiges.
- Participation à l'élaboration et au suivi du plan de formation des collaborateurs. Participation aux recrutements.
- Contribution à l'élaboration et la mise en œuvre de démarches qualités.

Profil recherché :

Titulaire d'une licence pro OMSA ou ingénieur maintenance de véhicules vous possédez une expérience de 10 ans minimum idéalement sur une marque premium.

Vous maitrisez l'utilisation des outils informatiques (DARVA, Autoline) et des nouvelles technologies embarquées. Vous êtes rigoureux, exigent et à l'écoute de vos équipes.

Doté d'un fort esprit d'équipe, d'un excellent sens du service et de la satisfaction client, votre leadership, votre dynamisme et votre sens du résultat sont autant d'atouts pour réussir dans cette fonction.

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Valideur Méthode Diagnostic Après-Vente H/F

Yvelines (78)

Expleo

Source : monster

des systèmes embarqués, vous aurez l'opportunité d'évoluer sur le développement de prestations outils **après vente** notamment sur les phases de validation des méthodes de diagnostic de outils **après**...

Concepteur Diagnostic Après-Vente H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Ingénieur Synthèse Incidentologie H/F • Île-de-France

Leader Ingénierie Application Diagnostic H/F • Île-de-France

Voir plus

Responsable Service client - Export H/F

Le Plessis-Robinson, Hauts-de-Seine (92)

MBDA

Au sein de l'entité CSS International, vous êtes **Responsable** d'un portefeuille clients à l'export pour les activités d'**après vente** et êtes garant de la satisfaction du client dans le cadre de l'utilisation...

Contrôleur de gestion CSS H/F • Le Plessis-Robinson, Île-de-France

Chef de projet équipements électroniques H/F • Le Plessis-Robinson, Île-de-France

Chef de projet Synthèse électrique H/F (CDI) • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Conseiller mutualiste entreprises

Paris, Paris (75)

Matmut

Description du posteMétierDISTRIBUTION ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL. **Vente** itinérante Description de la missionRattaché au **Responsable** du Développement Collectif, et **après** une formation à...

Conseiller en Assurance • Drancy, Île-de-France

Chargé de clientèle (H/F)

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

Recrutement Réseau Renault

mettre en avant les services,o Recevoir et conseiller tous les clients,o Assurer la promotion et la **vente** des services **après vente**,o Enregistrer et chiffrer les demandes du client,o S'assurer des relance...

COTECH H/F • Pantin, Île-de-France

INGENIEUR APPLICATIONS ET SERVICES PICARDIE/CHAMPAGNE H/F

Marne-La-Vallée, Seine-et-Marne (77)

Rexel

VOTRE QUOTIDIEN Rattaché au **Responsable** Expertise et Solution Industrie régional, votre mission consiste projets, via des services techniques Supporter et accompagner les forces de ventes...

Ingénieur Application et Services Building Automation H/F IDF • Antony, Île-de-France

CHARGE(E) EXPERTISE ET SOLUTIONS - AUTOMATISMES INDUSTRIELS H/F - Rei... • Marne-La-Vallée, Îl...

Technico-commercial Itinérant Habitat Petit Tertiaire H/F secteur 94 • Île-de-France

Voir plus

Ingénieur Avant-Vente - Après-Vente Junior H/F

Magny-Les-Hameaux, Yvelines (78)

Keyence

Source : Regionsjob

Rattaché(e) au pôle support technique, vous travaillez en étroite collaboration avec la force de **vente Après** avoir été formé(e) sur la gamme de produit. Vous accompagnez les ingénieurs technico...

Ingénieur Commercial Junior H/F • Magny-Les-Hameaux, Île-de-France

Commercial Junior Btob H/F • Magny-Les-Hameaux, Île-de-France

TECHNICIEN APRES-VENTE (H/F) Froid -Electricité

Taverny, Val-d'Oise (95)

PRAXION La plateforme du recrutement bâtiment, énergie, industrie, espaces verts

Source : Linkedin

participer à son expansion en intégrant la filiale à taille humaine d'un grand groupe comme Technicien **Après vente**

Technicien Avant-Vente - Après-Vente - CDI H/F

Châtenay-Malabry, Hauts-de-Seine (92)

STId

Source : Regionsjob

l'équipe. Traçabilité Industrielle. , vous prenez en charge la réalisation technique des projets en avant **vente** démonstrations), le déploiement des solutions et la gestion technique en **après vente** s...

Directeur de Magasin (H/F)

Montigny-Le-Bretonneux, Yvelines (78)

Histoire d'Or

mise en œuvre de la politique commerciale de l'enseigneVéritable chef d'orchestre sur la surface de **vente** vous définissez les plans d'action de vos équipes et êtes **responsable** du développement du...

Technicien SAV chauffage

Servon, Seine-et-Marne (77)

Xpair

Source : Xpair

systèmes de chauffage et ventilation moyenne et grande puissances, nous recherchons un Technicien Service **Après Vente** Missions Rattaché(e) au Service **Après Vente**, vos principales...

Ingénieur Support Avant Vente Fabricant Brûleurs basé 91 F/H • Massy, Île-de-France

Responsable régional Nord • Émerainville, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire Solutions Chauffage 92 F/H • Clamart, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641177

Au sein des activités Chronic Care de la filiale française et rattaché(e) au Responsable Marketing Continence, vous êtes responsable de développer la pratique du sondage intermittent.Vous prenez en charge la zone géographique France Nord, en étant localisé en région parisienne.Le Responsable Régional Scientifique travaille en étroite collaboration avec l'équipe médicale et l'équipe marketing et a pour mission principale de développer la collaboration avec les professionnels de santé.Missions principales :- Participe à la définition de la stratégie de développement du sondage intermittent en mode projet en collaboration avec les équipes marketing et médico marketing- Implémente au niveau régional la stratégie définie en collaboration avec le médical et le marketing, notamment au niveau des réseaux et des centres de référence.- Décline un plan d'action ciblé et spécifique à sa zone- Met en place un travail collaboratif avec les professionnels de santé clés dans cette pathologie (neurologues, urologues, infirmières...)- Etablit des partenariats avec les Key Players régionaux pour développer des ambassadeurs et des réseaux d'experts au niveau régional - Travaille à l'amélioration du parcours de soin et au partage de bonnes pratiques- Assure une revue d'actions régulière pour communiquer les résultats qualitatifs / quantitatifs et développe les actions correctives le cas échéant- Gère son budget et les obligations liées à la transparenceProfil souhaité :Pour répondre à ce challenge, nous recherchons un candidat H/F ayant un profil scientifique et une forte appétence business.- Solide formation clinique (Docteur en médecine, Docteur en Pharmacie ou formation scientifique équivalente) vous permettant de dialoguer efficacement avec des professionnels de santé- 7 ans d'expérience (management de KOL / chef de produit)- Capacité de gestion de projet démontrée, maîtrise des interactions transverses- Bon communiquant à l'oral comme à l'écrit et sens de l'écoute- Force de persuasion et réactivité- Capacité de synthèse et d'analyse- Anglais courant afin d'interagir efficacement avec les équipes de la maison-mère- Mobilité nationale (couverture 1/2 France)Pour occuper ce poste Terrain, vous êtes idéalement situé en région parisienne afin de couvrir efficacement votre zone d'intervertion et optimiser vos déplacements.Permis valide indispensable, véhicule de fonction fourni.Un schéma vaccinal complet COVID 19 est nécessaire pour exercer sur ce poste.Lien pour

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 84 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Responsable scientifique

Continuer pour postuler

Paris, France
LABORATOIRES COLOPLAST

Au sein des activités Chronic Care de la filiale française et rattaché(e) au Responsable Marketing Continence, vous êtes responsable de développer la pratique du sondage intermittent.

Vous prenez en charge la zone géographique France Nord, en étant localisé en région parisienne.

Le Responsable Régional Scientifique travaille en étroite collaboration avec l'équipe médicale et l'équipe marketing et a pour mission principale de développer la collaboration avec les professionnels de santé.

Missions principales :

- Participe à la définition de la stratégie de développement du sondage intermittent en mode projet en collaboration avec les équipes marketing et médico marketing
- Implémente au niveau régional la stratégie définie en collaboration avec le médical et le marketing, notamment au niveau des réseaux et des centres de référence.
- Décline un plan d'action ciblé et spécifique à sa zone
- Met en place un travail collaboratif avec les professionnels de santé clés dans cette pathologie (neurologues, urologues, infirmières…)
- Etablit des partenariats avec les Key Players régionaux pour développer des ambassadeurs et des réseaux d'experts au niveau régional
- Travaille à l'amélioration du parcours de soin et au partage de bonnes pratiques
- Assure une revue d'actions régulière pour communiquer les résultats qualitatifs / quantitatifs et développe les actions correctives le cas échéant
- Gère son budget et les obligations liées à la transparence

Profil souhaité :

Pour répondre à ce challenge, nous recherchons un candidat H / F ayant un profil scientifique et une forte appétence business.

- Solide formation clinique (Docteur en médecine, Docteur en Pharmacie ou formation scientifique équivalente) vous permettant de dialoguer efficacement avec des professionnels de santé
- 7 ans d'expérience (management de KOL / chef de produit)
- Capacité de gestion de projet démontrée, maîtrise des interactions transverses
- Bon communiquant à l'oral comme à l'écrit et sens de l'écoute
- Force de persuasion et réactivité
- Capacité de synthèse et d'analyse
- Anglais courant afin d'interagir efficacement avec les équipes de la maison-mère

• Mobilité nationale (couverture 1 / 2 France)

Pour occuper ce poste Terrain, vous êtes idéalement situé en région parisienne afin de couvrir efficacement votre zone d'intervertion et optimiser vos déplacements.

Permis valide indispensable, véhicule de fonction fourni.

Un schéma vaccinal complet COVID 19 est nécessaire pour exercer sur ce poste.

Lien pour

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Responsable Scientifique Biotech Groupe F/H

Paris, Paris (75)

Randstad

Source : Linkedin

hui 8e mondial, et parmi les précurseurs des biothérapies appliquées à la santé Animale recrute son. **RESPONSABLE SCIENTIFIQUE** BIOTECH GROUPE. MANAGER BIOTECHNOLOGY RESEARCH F HPrêt à faire d'un...

Responsable de formation adjoint - Medecine - CDI - H/F

Paris, Paris (75)

Ipesup

Source : Linkedin

Responsable de formation adjoint. Médecine. CDI. H F. POURQUOI REJOINDRE LE GROUPE IPESUPSitué au concours de médecine et des études de santé (PASS et Licences à. Accès santé.), IPESUP recherch...

Adjoint au Responsable pédagogique • Paris, Île-de-France

Engineering Manager / AdTech / Scale - H/F

Versailles, Yvelines (78)

SC Talent

posteFan d'IA, tu as envie de prendre part à la révolution du marché publicitaire, avec une approche **scientifique** et faire grandir l'équipe. développer le potentiel de chaque collaborateur mais aussi...

95000.00 EUR

MANAGER BUREAU DE RECRUTEMENT SCIENTIFIQUE H/F PARIS

Ile-de-France, France

Kelly Services

profil. variableConditions. Tickets Restaurant, mutuelle, CEContrat. CDIEmploi MANAGER RECRUTEMENT **SCIENTIFIQUE** d'exception.Kelly, société de conseil en recrutement, recherche un(e) MANAGER pour...

Responsable Medical (Médecin produit) H/F • Paris, Île-de-France

Cadre Qualité • Vitry-Sur-Seine, Île-de-France

TECHNICIEN ETUDE RECHERCHE DMPK (H/F) - 91 • Villebon-Sur-Yvette, Île-de-France

Voir plus

Responsable des Ventes Défense et Scientifique H/F

Vélizy-Villacoublay, Yvelines (78)

THALES

Source : Yupeek

le Géris (société de développement économique local de Thales, www.geris.fr).Nous recherchons un(e). **Responsable** des Ventes Défense et **Scientifique** (H F)Poste basé à Vélizy (78)QUI ÊTES VOUS ?...

Responsable de Laboratoire (H/F) • Palaiseau, Île-de-France

Responsable d'Atelier Emetteurs H/F • Vélizy-Villacoublay, Île-de-France

ALTERNANCE - Chargé de la Qualité-HSE (H/F) • Palaiseau, Île-de-France

Voir plus

Rédacteur médical F/H

Île-de-France, France, France

PHARMACOS

Source : Linkedin

la direction Développement clinique, Affaires Médicales et Règlementaires, sous la responsabilité du **responsable** de la Rédaction Médicale et de la Documentation **Scientifique**. PROFIL Un...

Responsable Adjoint du Service Modélisation Opérationnelle H/F

Levallois-Perret, Hauts-de-Seine (92)

SIAAP

Source : Regionsjob

Dans ce contexte, la DI assure une double mission. (1) Coordination de la programmation **scientifique** Le **responsable** adjoint du service Modélisation Opérationnelle assiste le **responsable** de service pour...

Responsable Adjoint Service Rivière - Usines Métrologie Innovante - Di 008 H/F • La Garenne-Colombes, Îl...

Contrôleur de gestion - H/F

Paris, Paris (75)

INSTITUT PASTEUR

Source : monster

L'Institut Pasteur est une fondation privée reconnue d'utilité publique dans le domaine de la recherche **scientifique** Au sein de la Direction Financière (80 personnes), sous l'autorité du **responsable** du servic...

Contrôleur de gestion - H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Responsable Laboratoire Microbiologie H/F

Île-de-France, IDF, FR

Michael Page

Source : monster

des centres de soin.Description du poste. Sous la responsabilité du Directeur Analytique, en tant que **Responsable** d'expert en microbiologie auprès des autres services et sites de production.Prof...

Consultant Recrutement Life Sciences H/F • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Account Manager H/F • Île-de-France

Directeur de l'Ingénierie H/F • Île-de-France

Responsable Technique Systèmes Embarqués H/F

Rungis, Val-de-Marne (94)

VIVERIS

complémentaires. Les infrastructures, les systèmes d'information et la transformation digitale, l'informatique **scientifique** 2 expertises.A propos du poste. Dans le cadre du développement de nos activités...

1 développeur logiciel embarqué - Spatial -H/F • Rungis, Île-de-France

1 Développeur logiciel C++ Qt - RobotiqueH/F • Rungis, Île-de-France

Responsable Technique Systèmes Embarqués F/H • Rungis, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi
Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs
Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com
Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641156

À PROPOS : Depuis ans, le retail fait partie de notre ADN.Pour tous les détaillants, nous avons imaginé des logiciels et services innovants. L'objectif ? Leur permettre d'atteindre l'excellence ! Paris, Singapour, Los Angeles, New York, Miami : nous sommes présents dans le monde entier. Notre histoire, c'est aussi celle des 500 clients qui nous font déjà confiance. Parmi eux, des groupes prestigieux du CAC dans la beauté, le luxe ou la mode. Vous vous apprêtez à rejoindre une entreprise leader sur son marché, qui se démarque par des solutions aux fonctionnalités avancées et par sa grande agilité.LES MISSIONS : Vous interviendrez sur un vaste territoire, au potentiel énorme : l'Europe, le Middle-East et l'Asie-PacifiqueVia des conversations à fortes valeur ajoutée, votre objectif sera de développer l'écosystème prospect et d'apporter des Leads aux Sales Executives !-Prospection de nouveaux clients-Détection et qualification des besoins- Organiser des rendez-vous qualifiés entre nos Sales Executives et les décideurs.-Reporting-Participation à des événements (salons, conférences)Comptez sur des outils performants (Hubspot, Linkedin Sales Navigator, leads entrants.) pour vous aider dans vos missions.Des perspectives d'évolution seront possibles dans le cadre d'une mobilité internationale ou sur un poste de Sales Executive !LE PROFIL RECHERCHÉ : Vrai(e) chasseur(se) attendu(e) pour ce poste ! Vous croyez en notre projet et avez de l'appétence pour notre écosystème ? Parfait ! C'est exactement ce qu'il faut pour aller chercher le business là où il se trouve. Vous partirez à la conquête de votre territoire avec dynamisme, motivation, résilience et persévérance. Le fil rouge entre tous nos collaborateurs ? La polyvalence, la curiosité, l'humour et la bienveillance. Chez nous, on sait aussi se remettre en question : ça aide à avancer.Vous savez vous adapter à des interlocuteurs de haut niveau ? A l'aise au téléphone, vous avez une excellente élocution et de bonnes qualités rédactionnelles.La maîtrise de l'Anglais est déterminante dans la réussite de votre mission.Vous avez une réelle motivation à vous développer sur un poste à dominante commerciale sur un secteur porteur.LES AVANTAGES :À quoi ressemblera votre quotidien chez nous ? Voici un aperçu de ce qui vous attend : -Des prospects prestigieux à adresser -Une équipe conviviale qui fonctionne comme une vraie petite famille -De nombreux événements team building pour se détendre tous ensemble -Une rémunération comprenant fixe + variable + TR-De réelles perspectives d'évolution, qui ne dépendent que de vous. En résumé, dans notre entreprise, vous aurez la chance d'allier plaisir et travail ! Vous valoriserez vos compétences tout en les boostant, pour aller loin dans votre carrière.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN24044

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Business Development Representative H/F – SaaS merchandising

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Depuis ans, le retail fait partie de notre ADN.

Pour tous les détaillants, nous avons imaginé des logiciels et services innovants.

L'objectif ? Leur permettre d'atteindre l'excellence !

Paris, Singapour, Los Angeles, New York, Miami : nous sommes présents dans le monde entier. Notre histoire, c'est aussi celle des 500 clients qui nous font déjà confiance.

Parmi eux, des groupes prestigieux du CAC dans la beauté, le luxe ou la mode.

Vous vous apprêtez à rejoindre une entreprise leader sur son marché, qui se démarque par des solutions aux fonctionnalités avancées et par sa grande agilité.

LES MISSIONS :

Vous interviendrez sur un vaste territoire, au potentiel énorme : l'Europe, le Middle-East et l'Asie-Pacifique

Via des conversations à fortes valeur ajoutée, votre objectif sera de développer l'écosystème prospect et d'apporter des Leads aux Sales Executives !

- Prospection de nouveaux clients
- Détection et qualification des besoins
- Organiser des rendez-vous qualifiés entre nos Sales Executives et les décideurs.
- Reporting
- Participation à des événements (salons, conférences)

Comptez sur des outils performants (Hubspot, Linkedin Sales Navigator, leads entrants) pour vous aider dans vos missions.

Des perspectives d'évolution seront possibles dans le cadre d'une mobilité internationale ou sur un poste de Sales Executive !

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Vrai(e) chasseur(se) attendu(e) pour ce poste !

Vous croyez en notre projet et avez de l'appétence pour notre écosystème ?

Parfait ! C'est exactement ce qu'il faut pour aller chercher le business là où il se trouve

Vous partirez à la conquête de votre territoire avec dynamisme, motivation, résilience et persévérance.

Le fil rouge entre tous nos collaborateurs ? La polyvalence, la curiosité, l'humour et la bienveillance. Chez nous, on sait aussi se remettre en question : ça aide à avancer

Vous savez vous adapter à des interlocuteurs de haut niveau ?

A l'aise au téléphone, vous avez une excellente élocution et de bonnes qualités rédactionnelles.

La maîtrise de l'Anglais est déterminante dans la réussite de votre mission.

Vous avez une réelle motivation à vous développer sur un poste à dominante commerciale sur un secteur porteur.

LES AVANTAGES :

À quoi ressemblera votre quotidien chez nous ? Voici un aperçu de ce qui vous attend :

- Des prospects prestigieux à adresser
- Une équipe conviviale qui fonctionne comme une vraie petite famille
- De nombreux événements team building pour se détendre tous ensemble
- Une rémunération comprenant fixe + variable + TR
- De réelles perspectives d'évolution, qui ne dépendent que de vous

En résumé, dans notre entreprise, vous aurez la chance d'allier plaisir et travail !

Vous valoriserez vos compétences tout en les boostant, pour aller loin dans votre carrière

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN24044

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Alternance Business Development Representative - Suresnes (F/H)

Suresnes, Hauts-de-Seine (92)
iscod alternance

partenaire, éditeur de référence de solutions CRM, d'Intelligence Artificielle et Analytics, un(e) **Business Development Representative** en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Sales Development Representative (SDR) - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Lead Development Representative - Asnières-sur-Seine (F/H) • Asnières-Sur-Seine, Île-de-Fran...

Sales Development Representative SaaS (H/F)

Paris, Paris (75)

Wink

Source : monster

aimes l'idée de pouvoir travailler en autonomie d'où tu veux #Plage #Montagne #Campagne et que pour toi **Business** proposons en effet de rejoindre les équipes de notre client, leader de son marché...

45KEUR et 60KEUR

Sales Development Representative SaaS (H/F) (CDI) • Saint-Denis, Île-de-France

Partner Manager based in Germany(H/F) • Paris, Île-de-France

Account Executive UK (H/F) • Paris, Île-de-France

Business Development Representative Saas Merchandising H/F

Malakoff, Hauts-de-Seine (92)

UPTOO

Source : Regionsjob

C'est exactement ce qu'il faut pour aller chercher le **business** là où il se trouve..

Team Leader SDR - Solution Saas Omnicanal H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Sales Executive - SaaS merchandising H/F • Paris, Île-de-France

Team Leader Sdr - Solution Saas Omnicanal H/F • Vanves, Île-de-France

Business Sales Representative / German speaking

Paris, Paris (75)

ALTAIDE

Source : Linkedin

Saas global company with very fast expansion, we are supporting all type of industries that need Innovation **Representative**. Inside Sales. German speakingSalary 30 35k. variableMission. Responsibilities As ...

Tech Lead Python / Startup avancée Data IA (H/F) • Issy-Les-Moulineaux, Île-de-France

Sales Development Representative

Paris, Paris (75)

Euro London Appointments

Source : Linkedin

English and Spanish. Our client, an expanding international cloud software company, is seeking a Sales **Development Representative** for the EMEA market to join their team based in Boulogne...

Information Technology Project Manager • Paris, Île-de-France

Business Development Representative

Paris, Paris (75)

JoVE

Source : Linkedin

join our company.JoVE is looking for candidates who are passionate about a career in sales.The RoleThe **Business Development** Rep (BDR) will be on the frontlines of the outbound and inbound sales...

Business Development Representative

Paris, Paris (75)

Board International

Source : Linkedin

We are looking for an entrepreneurial, self motivated and dynamic **Business Development Representative** needs and requirementsRoute qualified opportunities to the appropriate Sales...

Presales Consultant • Paris, Île-de-France

Key Account Manager • Paris, Île-de-France

Consultant • Paris, Île-de-France

Business Development Representative

Paris, Paris (75)

Next Station

In this position as a **Business Development Representative** for Germany and Austria,. you will join a team skills. bilingual in German and fluent (C1) in FrenchMinimum 2 years of working experience in...

€ 24 000 + 11 000 (based on KPIs) € per year

Business Development Manager SaaS • Paris, Île-de-France

Sales Development Representative (Southern Europe) • Paris, Île-de-France

Sales Development Representative (SDR) | French & English-speaking • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi
Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs
Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com
Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0641087

À PROPOS : Acteur majeur européen et pure player français du web, nous faisons partie du top des e-commerçants. Nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 700 millions d'euros et comptons plus de 1000 collaborateurs motivés et dynamiques !Nous organisons avec nos marques clientes des ventes exclusives et valorisons leur visibilité ebusiness et leurs canaux de vente.En croissance perpétuelle, nous disposons de forts moyens pour continuer notre développement. Cette croissance nous permet de proposer des challenges et des évolutions passionnantes à nos talents.Dans le cadre de ce développement nous mandatons le cabinet Uptoo pour la recherche d'un Key Account Manager (H/F) intégré au pôle Lingerie.LES MISSIONS : En tant que Key Account Manager, et rattaché(e) au Category Manager de votre pôle, votre rôle est de suivre et d'assurer la fidélisation de votre portefeuille de marques. Pour cela, vous développez le volume d'affaires et vous vous assurez de la qualité des offres proposées. Vous êtes le responsale du P&L de vos clients.Dans ce but, vous aurez pour principales missions :Fidéliser et développer les marques partenaires en établissant un relationnel fort avec les interlocuteurs clefs.Assurer une estimation prévisionnelle pertinente de vos ventes afin de permettre un pilotage performant de la dynamique commerciale.Prospecter de nouveaux clients.Maîtriser votre marché/secteur et ses acteurs présents tant en France qu'à l'international.Participer au développement des activités internationales en garantissant avec nos partenaires l'ouverture des ventes sur ce périmètre.Intégrer et partager les bilans post-vente avec l'aide de notre service marketing.Construire et mettre en œuvre les opérations de ventes avec nos marques partenaires.Analyser la performance globale des ventes en considérant le chiffre d'affaires, la marge générée et le stock.Garant de votre portefeuille, vous construisez un plan d'action commercial annuel avec un objectif de croissance, permettant ainsi une visibilité sur le planning à moyen terme.LE PROFIL RECHERCHÉ : Formation supérieure de type bac+ 4 / 5.Anglais courantVous justifiez d'une expérience commerciale réussie d'au moins 5 ans dans un écosystème digital e-commerce et/ou chez une marque de lingerie/textile. Vous justifiez d'un excellent tempérament commercial axé vente de valeur et êtes capables d'adresser des interlocuteurs de haut niveau dans des grands comptes reconnus.Vous êtes entrepreneur dans l'âme et aimez la négociation commerciale.LES AVANTAGES :Package composé d'un fixe et d'un variable déplafonnéMutuelle, remboursement des fraisTickets restaurantsChèques cadeauxComité d'entrepriseHome-officePourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous ! Référence: UPTN23512

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Key Account Manager - Leader E-commerce H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Acteur majeur européen et pure player français du web, nous faisons partie du top des e-commerçants. Nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 700 millions d'euros et comptons plus de 1000 collaborateurs motivés et dynamiques !

Nous organisons avec nos marques clientes des ventes exclusives et valorisons leur visibilité ebusiness et leurs canaux de vente.

En croissance perpétuelle, nous disposons de forts moyens pour continuer notre développement. Cette croissance nous permet de proposer des challenges et des évolutions passionnantes à nos talents.

Dans le cadre de ce développement nous mandatons le cabinet Uptoo pour la recherche d'un Key Account Manager (H / F) intégré au pôle Lingerie.

LES MISSIONS :

En tant que Key Account Manager, et rattaché(e) au Category Manager de votre pôle, votre rôle est de suivre et d'assurer la fidélisation de votre portefeuille de marques.

Pour cela, vous développez le volume d'affaires et vous vous assurez de la qualité des offres proposées. Vous êtes le responsale du P&L de vos clients.

Dans ce but, vous aurez pour principales missions :

Fidéliser et développer les marques partenaires en établissant un relationnel fort avec les interlocuteurs clefs.

Assurer une estimation prévisionnelle pertinente de vos ventes afin de permettre un pilotage performant de la dynamique commerciale.

Prospecter de nouveaux clients.

Maîtriser votre marché / secteur et ses acteurs présents tant en France qu'à l'international.

Participer au développement des activités internationales en garantissant avec nos partenaires l'ouverture des ventes sur ce périmètre.

Intégrer et partager les bilans post-vente avec l'aide de notre service marketing.

Construire et mettre en œuvre les opérations de ventes avec nos marques partenaires.

Analyser la performance globale des ventes en considérant le chiffre d'affaires, la marge générée et le stock.

Garant de votre portefeuille, vous construisez un plan d'action commercial annuel avec un objectif de croissance, permettant ainsi une visibilité sur le planning à moyen terme.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Formation supérieure de type bac+ 4 / 5.

Anglais courant

Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie d'au moins 5 ans dans un écosystème digital e-commerce et / ou chez une marque de lingerie / textile.

Vous justifiez d'un excellent tempérament commercial axé vente de valeur et êtes capables d'adresser des interlocuteurs de haut niveau dans des grands comptes reconnus.

Vous êtes entrepreneur dans l'âme et aimez la négociation commerciale.

LES AVANTAGES :

Package composé d'un fixe et d'un variable déplafonné

Mutuelle, remboursement des frais

Home-office

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23512

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Alternance Key Account Manager BtoB - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) **Key Account Manager** BtoB en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Account Manager SEO - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Marketing Account Manager - Levallois-Perret (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Alternance Community Manager - Le Kremlin-Bicêtre (F/H) • Le Kremlin-Bicêtre, Île-de-France

Voir plus

Clinical Sales Representative

Paris, Paris (75)
Intuitive

As a pioneer and market **leader** in robotic assisted surgery, we strive to foster an inclusive and diverse installed da Vinci. Surgical SystemRoles and Responsibilities Work with the da Vinci Clinical...

Field Service Engineer • Paris, Île-de-France

Key Account Manager E-Commerce

Issy-Les-Moulineaux, Hauts-de-Seine (92)
MH France / Aosom.fr
Source : Linkedin

Aosom.fr est une filiale du groupe Aosom E **commerce** Inc en pleine croissance présente en France et à **Account Manager**. Sous la responsabilité du Responsable Commercial, le **Key Account**...

Key Account Manager - GMS H/F

Paris, Paris (75)
Michael Page
Source : monster

Notre client est une entreprise internationale fondée en 1939 et **leader** dans son domaine, la GMS.Cette pays), mais aussi dans tous les hypermarchés.Dans le cadre d'un remplacement, il cherche son...

Key Account Manager Industrie H/F • Saint-Ouen, Île-de-France

Key account manager pneumatique H/F

Villepinte, Seine-Saint-Denis (93)
Hays France
Source : monster

Notre client, **leader** dans la fabrication et distribution de pneumatique haut de gamme, recherche un **Key account manager** pneumatique pour une intégration en CDI.Rattaché à la Direction...

Chargé de recrutement H/F • Paris, Île-de-France

Account manager secteur hygiène H/F • Saint-Ouen, Île-de-France

Key Account Manager (H/F)

Paris, Paris (75)
BADENOCHANDCLARK

son client, un acteur du packaging cosmétique, un. span. b style "font size. 10.5pt " **Key Account Manager** (H F). b. span style "font size. 10.5pt " . br. span style "font size. 10.5pt " De formation Bac. 5 types Ecole...

Chef de Projet SI (h/f) • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Team Leader Commercial (h/f) • Tremblay-En-France, Île-de-France

Directeur National des Ventes (h/f) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Key Account Manager settore Automotive

Paris, Paris (75)
Expleo Group
Source : Linkedin

Expleo France research for an important client in Automotive sector **Key Account Manager** Automotive The **key account manager** will be the lead point of contact for all **key** client matters, anticipate the...

Account Delivery Leader H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Sales Manager secteur ferroviaire H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Senior Manager Cybersécurité H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Voir plus

Key Account Manager Retail H/F

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

Page Personnel

Source : monster

Page Personnel Commercial, **leader** dans le recrutement de profils commerciaux en France, met à disposition française qui commercialise du matériel de protection et transport des outils...

Key Account Manager H/F • Paris, Île-de-France

Key Account Manager B2B H/F • Courbevoie, Île-de-France

Key Account Manager (H/F)

Paris, Paris (75)

Photomaton

Source : Linkedin

PHOTOMATON recherche un(e) **Key Account Manager** en CDI au sein de ses locaux à Paris 9ème (quartiers Auber Générale Adjointe.Il elle aura pour mission de développer les contrats de partenariat en lien...

Key Account Manager - Leader E-commerce H/F

Paris, Paris (75)

Uptoo

nos talents.Dans le cadre de ce développement nous mandatons le cabinet Uptoo pour la recherche d'un **Key Account Manager** (H F) intégré au pôle Lingerie.LES MISSIONS. En tant que **Key Account**...

International Key Account Manager | e-Commerce & Retail • Paris, Île-de-France

Key Account Manager confirmé - Leader du Saas - (H/F) • Paris, Île-de-France

Key Account Manager H/F – Fintech • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi
Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs
Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com
Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0640518

GR Intérim & Recrutement, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise internationale dans le secteur médical, un(e) Commercial(e) de secteur en radiologie H/F.Ce poste est à pourvoir en CDI, dès que possible. En tant que Commercial(e) de secteur itinérant (zone géographique 93 94 77 51 10 89 58 et par typologie de produit), vous serez en charge des missions suivantes : Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise et établir la stratégie sur son secteur en étroite collaboration avec son responsableDévelopper la clientèle : prospecter, suivre et fidéliser.Être le partenaire privilégier de ses clients, leur proposer des actions et solutions répondant à leurs besoins.Analyser les besoins du client, établir les offres et faire réaliser les propositions commerciales.Négocier et conclure les contrats destinés à la vente des produits du catalogue.Solliciter en cas de besoin les ressources internes nécessaires à la bonne réalisation de projets commerciaux (contrats, appels d'offres, etc.)Réaliser les actions nécessaires pour atteindre ses objectifs (CA, Marge, etc.) fixés chaque année.Réaliser la vente, le suivi et le renouvellement des contrats de maintenance sur son secteur.Appliquer la politique commerciale de l'entreprise et de la Division.Rendre compte de son activité, réaliser et envoyer ses rapports de visites à jour en utilisant les outils à disposition (Excel, Salesforce, etc.)Réaliser les forecast et mettre à jour régulièrement son outil CRM.Réaliser et/ou participer de façon active aux démonstrations.Représenter l'entreprise au quotidien et lors d'évènements auxquels elle participe (congrès, salons, etc.)Réaliser ses missions dans le respect des règles légales et compliances applicables.Assurer la veille concurrentielle. COMPETENCES REQUISESDe formation type Bac+3/Bac+5 ou équivalent, vous disposez idéalement d'une expérience de 6 ans sur un de poste commercial ou technico-commercial avec de l'itinérance, avec idéalement une première expérience dans le domaine médical. Vous avez une bonne compréhension des produits techniques que vous devez vendez. Vous maîtriser Excel.L'anglais est un plus si vous souhaitez évoluer dans la structure.PROFIL RECHERCHENous recherchons une personne ayant une réelle appétence pour la prospection et le contact client. Vous aimez découvrir un nouvel environnement et l'aspect technique du monde médical vous attire.Vous êtes persévérant, patient et aimez l'itinérance.La rémunération varie selon le profil et l'expérience, entre 45-52K€ fixe + variable déplafonné.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 72 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Commercial(e) de secteur Itinérant Radiologie H/F

Continuer pour postuler

Paris, FR
Groupe GR

GR Intérim & Recrutement, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise internationale dans le secteur médical, un(e) Commercial(e) de secteur en radiologie H / F.

Ce poste est à pourvoir en CDI, dès que possible.

En tant que Commercial(e) de secteur itinérant (zone géographique 93 94 77 51 10 89 58 et par typologie de produit), vous serez en charge des missions suivantes :

- Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise et établir la stratégie sur son secteur en étroite collaboration avec son responsable
- Développer la clientèle : prospecter, suivre et fidéliser.
- Être le partenaire privilégier de ses clients, leur proposer des actions et solutions répondant à leurs besoins.
- Analyser les besoins du client, établir les offres et faire réaliser les propositions commerciales.
- Négocier et conclure les contrats destinés à la vente des produits du catalogue.
- Solliciter en cas de besoin les ressources internes nécessaires à la bonne réalisation de projets commerciaux (contrats, appels d'offres, etc.)
- Réaliser les actions nécessaires pour atteindre ses objectifs (CA, Marge, etc.) fixés chaque année.
- Réaliser la vente, le suivi et le renouvellement des contrats de maintenance sur son secteur.
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise et de la Division.
- Rendre compte de son activité, réaliser et envoyer ses rapports de visites à jour en utilisant les outils à disposition (Excel, Salesforce, etc.)
- Réaliser les forecast et mettre à jour régulièrement son outil CRM.
- Réaliser et / ou participer de façon active aux démonstrations.
- Représenter l'entreprise au quotidien et lors d'évènements auxquels elle participe (congrès, salons, etc.)
- Réaliser ses missions dans le respect des règles légales et compliances applicables.
- Assurer la veille concurrentielle.

COMPETENCES REQUISES

De formation type Bac+3 / Bac+5 ou équivalent, vous disposez idéalement d'une expérience de 6 ans sur un de poste commercial ou technico-commercial avec de l'itinérance, avec idéalement une première expérience dans le domaine médical.

Vous avez une bonne compréhension des produits techniques que vous devez vendez. Vous maîtriser Excel.

L'anglais est un plus si vous souhaitez évoluer dans la structure.

PROFIL RECHERCHE

Nous recherchons une personne ayant une réelle appétence pour la prospection et le contact client. Vous aimez découvrir un nouvel environnement et l'aspect technique du monde médical vous attire.

Vous êtes persévérant, patient et aimez l'itinérance.

La rémunération varie selon le profil et l'expérience, entre 45-52K€ fixe + variable déplafonné.

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Commercial B to B itinérant (H/F) - Colombes

Colombes, Hauts-de-Seine (92)
Kiloutou

Commercial.e B to B **itinérant**.e Votre quotidien professionnel ? Nous vous proposons **de** rejoindre l'équipe Kiloutou (et quelle équipe !) au rang d'ambassadeur **de** notre société. L'œil **de** l'entreprise, c'est vou...

Commercial B to B itinérant (H/F) - Créteil • Créteil, Île-de-France

Commercial B to B itinérant (H/F) - Bobigny • Bobigny, Île-de-France

Commercial B to B itinérant (H/F) - Chelles • Chelles, Île-de-France

Voir plus

Technico-commercial Itinérant Habitat Petit Tertiaire H/F secteur 94

Val-de-Marne (94)
Rexel

Description externeA ce titre, pour le **secteur de** Ivry Maisons Alfort 94 nous recherchons un une Technico **Commercial** e) **Itinérant**. votre parcours **commercial**, l'adéquation **de** vos connaissances...

Technico-commercial Itinérant Industrie IDF (Nord) H/F • Antony, Île-de-France

Technico-commercial Itinérant Habitat Chambly - 95 H/F • Pontoise, Île-de-France

Commercial Agence - Vitry-le-François (51) - H/F • Marne-La-Vallée, Île-de-France

Voir plus

Technico Commercial Itinérant (H/F)

Aulnay-Sous-Bois, Seine-Saint-Denis (93)

Berner

La vente omnicanale **de** produits **de** fixation, d'outillage et **de** consommables. Nos clients ? C'est pour prendre part à cette belle aventure que nous recherchons aujourd'hui un(e) **Commercial**(e)...

ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Ile-de-France • Île-de-France

Commercial Itinérant BtoB (H/F) secteur 77

Alfortville, Val-de-Marne (94)

DispanoSGDBF

Source : monster

e) **Commercial**(e) **Itinérant**(e) pour intégrer ses équipes dans le cadre d'un CDI.Rejoins nous sans plus tant que Technico **Commercial Itinérant** H F sur le **secteur de** la Seine et Marne (77) et...

Commercial Itinérant BtoB (H/F) • Alfortville, Île-de-France

Technico-Commercial Itinérant Ile-de-France H/F

Montigny-Le-Bretonneux, Yvelines (78)

Page Personnel

Source : monster

notre client, acteur majeur dans la conception et la fabrication d'équipements industriels, un Technico **Commercial Itinérant** pour la région Île **de** France.Description du poste. Rattaché au Directeur...

Responsable Commercial Terrain IDF H/F • Montreuil, Île-de-France

Commercial Sédentaire H/F • Villeneuve-La-Garenne, Île-de-France

Technico-Commercial Aubervilliers H/F • Saint-Denis, Île-de-France

Voir plus

Attaché Technico-commercial Itinérant H/F

Île-de-France, France, France

Groupe PPC

Source : Linkedin

Attaché Technico **Commercial** (H F) **ITINERANT** PARIS SUD Notre Société, GROUPE PPC, créée en 2008, est spécialisée **ITINERANT** GENIE CLIMATIQUE H F.En lien direct avec la Direction commerciale, sur les...

Commercial itinérant Assurances Collectives F/H

Paris, Paris (75)

Adsearch SAS

Source : monster

Adsearch recherche pour son client, une institution **de** prévoyance à dimension nationale, une **commercial itinérant** en Assurance collective h f.Adsearch recherche pour son client, une institution **de**...

Responsable commercial transport maritime h/f • Roissy-En-France, Île-de-France

Assistant commercial confirmé h/f • Roissy-En-France, Île-de-France

Responsable de programmes h/f • Vincennes, Île-de-France

Voir plus

Responsable régional Nord

Émerainville, Seine-et-Marne (77)

Xpair

Source : Xpair

Présentation **de** l'entreprise. Fondée en 1956, Olimpia Splendid est une entreprise leader dans le **secteur** Dans le cadre d'un renforcement d'équipe, nous recrutons un(e) Technico...

Responsable régional Sud/Ouest • Émerainville, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire Solutions Chauffage 92 F/H • Clamart, Île-de-France

Technico Commercial itinérant Grands Comptes Fabricant Climatisation 92 F/H • Nanterre, Île-de-France

Voir plus

Chef de secteur Itinérant - GMS - H/F

Paris, Paris (75)

Uptoo

Dans le cadre **de** notre développement, nous recherchons un **Commercial Itinérant** GMS (H F) pour la région Parisienne (intra muros et périphérie)LES MISSIONS. Votre future mission. Rattaché(e)...

Commercial H/F - Fabricant français FR • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Technico-Commercial itinérant - Industrie / Nord-Est (H/F) • Paris, Île-de-France

Assistant(e) Commercial(e) • Pantin, Île-de-France

Voir plus

Chef de Secteur Sud-Est H/F en CDD

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Kneipp

produits d'hygiène, **de** soin et **de** beauté biologiques. à la recherche d'un(e) Chef **de Secteur** (H F) en Contrat à Durée Déterminée (CDD), pour les départements les nouveautés, les campagnes...

Chef de Secteur Paris H/F en CDD • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Chef de Secteur Languedoc Roussillon H/F • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

© 2022 Talent.com

d'emploi

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0640241

Description du posteMétierE-Business Intitulé du posteResponsable Acquisition Digitale F/H ContratCDI Temps de travailTemps complet Description de la mission Au sein de l'équipe digitale Aigle, le Responsable Acquisition H/F est le garant de la stratégie d'acquisition de trafic sur les différents points de vente digitaux Aigle (E-commerce Europe + USA et Market Place). Son périmètre va du management quotidien des différents canaux d'acquisition payants et organiques, au pilotage des performances globales, jusqu'à la définition de la stratégie long terme et des budgets associés.Concevoir la stratégie d'acquisition de trafic pour le e-commerce :En tenant compte des ambitions de croissance du site e-commerce, vous définirez la bonne stratégie d'acquisition de trafic et vous définirez les budgets nécessaires à sa mise en placeVous adapterez votre vision à chaque marché selon ses spécificités, sa maturité et ses ambitions de croissancesVous serez le chef d'orchestre de l'ensemble des leviers d'acquisition digitaux : SEO, SEA, Social Media, Retargeting, Native ads, Display, Affiliation, etc.Vous définirez pour chaque pays, le mix media pertinent selon les enjeux de ROI, et de croissance de trafic nécessaire en payant et en organiqueVous piloterez les différentes agences existantes et saurez identifier les nouveaux partenaires nécessaires à l'atteinte de vos objectifs et vous saurez challenger leurs optimisations quotidienne grâce à une très bonne maitrise des leviers paid media.Vous serez force de proposition pour faire évoluer notre vision de l'activité et l'adapter selon les évolutions des outils et partenaires du marché.Ownership de l'activité :Vous êtes le référent Analytics au sein de l'équipe digitale et le garant de la pertinence du plan de marquage du site e-commerceVous saurez construire la vision de demain du pilotage de l'activité dans un écosystème de tracking de plus en plus chalengé (IOS14 / GDPR / Google analytics.)Synthétique et pédagogue vous saurez construire les bilans de votre activité pour qu'ils soient partagés avec le top managementExpertise métier :En tant qu'expert de l'acquisition, vous restez connecter aux outils du marché :Gestion d'un flux produit sous un intégrateur type LengowMaitrise des outils d'analytics type Google AnalyticsExpertise forte sur le set-up et pilotage des campagnes Google SEA & ShoppingCapacité à consolider et faire évoluer les reportings de suivi de l'activité Profil Expérience requise : 3 à 4 ans en pilotage de campagnes d'acquisition de trafic pour un acteur B2C.Une expérience chez l'annonceur est un prérequis.Une expertise dans les domaines Fashion, Décoration, Cosmétiques serait un plus. Anglais courantSens business très développé et capacité à piloter les campagnes sur une notion de retour sur investissementHauteur de vue : capacité à construire une vision stratégique et à la défendre auprès du top managementProactivité et capacité à trouver des solutionsAffinité branding & créative

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 36 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Responsable Acquisition Digitale F/H

Continuer pour postuler

Paris
AIGLE INTERNATIONAL SA

Intitulé du poste

Responsable Acquisition Digitale F / H

Temps complet

Description de la mission

Au sein de l'équipe digitale Aigle, le Responsable Acquisition H / F est le garant de la stratégie d'acquisition de trafic sur les différents points de vente digitaux Aigle (E-commerce Europe + USA et Market Place).

Son périmètre va du management quotidien des différents canaux d'acquisition payants et organiques, au pilotage des performances globales, jusqu'à la définition de la stratégie long terme et des budgets associés.

Concevoir la stratégie d'acquisition de trafic pour le e-commerce :

- En tenant compte des ambitions de croissance du site e-commerce, vous définirez la bonne stratégie d'acquisition de trafic et vous définirez les budgets nécessaires à sa mise en place
- Vous adapterez votre vision à chaque marché selon ses spécificités, sa maturité et ses ambitions de croissances
- Vous serez le chef d'orchestre de l'ensemble des leviers d'acquisition digitaux : SEO, SEA, Social Media, Retargeting, Native ads, Display, Affiliation, etc.
- Vous définirez pour chaque pays, le mix media pertinent selon les enjeux de ROI, et de croissance de trafic nécessaire en payant et en organique
- Vous piloterez les différentes agences existantes et saurez identifier les nouveaux partenaires nécessaires à l'atteinte de vos objectifs et vous saurez challenger leurs optimisations quotidienne grâce à une très bonne maitrise des leviers paid media.
- Vous serez force de proposition pour faire évoluer notre vision de l'activité et l'adapter selon les évolutions des outils et partenaires du marché.

Ownership de l'activité :

- Vous êtes le référent Analytics au sein de l'équipe digitale et le garant de la pertinence du plan de marquage du site e-commerce
- Vous saurez construire la vision de demain du pilotage de l'activité dans un écosystème de tracking de plus en plus chalengé (IOS14 / GDPR / Google analytics)
- Synthétique et pédagogue vous saurez construire les bilans de votre activité pour qu'ils soient partagés avec le top management

Expertise métier :

En tant qu'expert de l'acquisition, vous restez connecter aux outils du marché :

- Gestion d'un flux produit sous un intégrateur type Lengow
- Maitrise des outils d'analytics type Google Analytics
- Expertise forte sur le set-up et pilotage des campagnes Google SEA & Shopping
- Capacité à consolider et faire évoluer les reportings de suivi de l'activité

Profil

Expérience requise : 3 à 4 ans en pilotage de campagnes d'acquisition de trafic pour un acteur B2C.

Une expérience chez l'annonceur est un prérequis.

Une expertise dans les domaines Fashion, Décoration, Cosmétiques serait un plus.

Anglais courant

- Sens business très développé et capacité à piloter les campagnes sur une notion de retour sur investissement
- Hauteur de vue : capacité à construire une vision stratégique et à la défendre auprès du top management
- Proactivité et capacité à trouver des solutions
- Affinité branding & créative

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Responsable Acquisition Digitale H/F

Paris, Paris (75)
Eco-mobilier
Source : Linkedin

du jardinage, du jeu et du jouet, de construction pour le Bâtiment (PMCB).Vos missions en tant que **Responsable Acquisition Digitale** H F. Acquérir du trafic qualifié vers nos sites internet pour. Maximiser le...

Chargé d'acquisition digitale F/H

Paris, Paris (75)
Groupe Les Echos-Le Parisien
Source : Linkedin

Le Groupe Les Echos. Le Parisien recherche son sa futur(e). Chargé d'**acquisition digitale** (F H) en annonces, Entrepreneurs Par ailleurs, le Groupe Les Echos. Le Parisien déploie une stratégie d'engagement...

Chargé d'acquisition digitale site F/H • Paris, Île-de-France

Chargé d'acquisition digitale Applications F/H • Paris, Île-de-France

Chef de produit digital junior F/H • Paris, Île-de-France

Traffic Manager H/F (CDI)

Montreuil, Seine-Saint-Denis (93)

GROUPE MGEN

Poste. Au sein de la Direction **Digitale** et rattaché(e) à la **responsable acquisition digitale**, nous recherchons un Traffic Manager F H pour rejoindre l'équipe e Marketing et Expérience client.En charge de...

Responsable Acquisition Digitale & Data H/F

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Altarea

Source : Regionsjob

urbaine de demain. www.altarea.com. Aujourd'hui, nous recrutons pour Altarea Solutions & Services, un(e) **Responsable Acquisition digitale** & Data H F. CDI. https. www.altarea patrimoine.com....

Responsable Acquisition

Paris, Paris (75)

Ignition Program

Source : Linkedin

LE POSTE ET LES MISSIONS Dans cette perspective de forte croissance, le **Responsable Acquisition** prendra clé chez Ignition Program.Ton rôle sera de penser et mettre en place avec ton équipe la stratégie...

RESPONSABLE ACQUISITION INTERNATIONAL - remote friendly

Cachan, Val-de-Marne (94)

Groupe Chantelle

Source : Linkedin

Afin d'accompagner la croissance des sites e commerce du Groupe, nous sommes à la recherche d'un(e) **Responsable Acquisition** International.Rattaché(e) au Head of Online **Acquisition** & Analytics...

Account Manager H/F – Fintech

Paris, Paris (75)

UPTOO

Source : monster

À PROPOS. Venez participer à la révolution **digitale** ! Nous accompagnons les banques d'investissement et le secteur Private Equity dans leur transformation **digitale** collaboration avec près de...

Key Account Manager H/F – Fintech • Paris, Île-de-France

Account Manager H/F - Fintech (CDI) • Paris, Île-de-France

Key Account Manager H/F - Fintech (CDI) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chef de Projet Webmarketing

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Kneipp

En tant que Chef de Projet Webmarketing (H F), vous intervenez sur la stratégie de communication **digitale** d'opt ins SEA. gestion et optimisation des campagnes d'**acquisition** (Facebook Ads, Google...

Dev Android - Scale-up éditrice de logiciel

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

DescriptionDéveloppeur Android. Le Poste. Votre objectif sera de développer et faire évoluer la solution **digitale** de gestion de flotte des tablettes de la sociétéVous serez **responsable** de la mise à jour...

55000 - 60000 per year

Développeur C++ - Start-up dans la videosurveillance • Paris, Île-de-France

Développeur Node Js - Solution digitale Internationale • Paris, Île-de-France

Développeur React Js - French Tech solution digitale • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0639499

Le challenge qu'elle vous proposeLE CHALLENGE QU'ELLE VOUS PROPOSEAu sein de la Direction Commerciale, votre contribution servira à la stratégie de croissance de l'organisation. Comprendre les problématiques et besoins opérationnels (actuels et futurs) liés notamment à la réglementation, l'engagement des parties prenantes dans la collaboration et le déploiement et la vente de l'identification sont les priorités de ce poste. Votre rôle Rattaché(e) à l'équipe Community Engagement et sous la responsabilité de votre Responsable d'équipe, vous serez en charge de : Edifier la stratégie commerciale auprès des écosystèmes dont vous aurez la responsabilité et la développer.Mettre en œuvre des plans d'actions commerciaux pour faire valoir les services de l'organisation et solidifier les collaborations. Développer la connaissance Marché et Client (problématiques, besoins, tendances) Vos responsabilités directes seront : Construire les business plans et les déployer au sein des communautés dont vous serez en charge. Identifier et problématiser les sujets filières et transverses (Business et réglementaires) sur les secteurs réparabilité et seconde main afin d'anticiper les potentiels de croissance. Travailler en lien avec des acteurs stratégiques afin de les engager Vendre les produits et services aux cibles référentes et faire respecter les règles de gouvernance Piloter des KPIs Ce qui fait votre différence ?CE QUI FAIT VOTRE DIFFÉRENCE ? Formation : Bac +4/5 Expérience : 2 à 5 ans d'expérience commerciale et/ou technique exigée Anglais indispensable Capacité d'écoute, bon relationnel, organisation, rigueur, leadership, ténacité, diplomatie sont des qualités recherchées. Les nouveaux héritiers vous accompagnentLES NOUVEAUX HÉRITIERS VOUS ACCOMPAGNENT Premier échange avec un Consultant des Nouveaux Héritiers Second entretien en présence du N+1 et des Ressources Humaines Suite du processus : Test de personnalité et réalisation d'un hypothetical business case Rencontre finale en présence de la Directrice de l'Organisation ainsi que de la Directrice Communication et Service

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Category Manager PGC

Continuer pour postuler

Paris, FR
Les Nouveaux Heritiers

Le challenge qu'elle vous propose

LE CHALLENGE QU'ELLE VOUS PROPOSE

Au sein de la Direction Commerciale, votre contribution servira à la stratégie de croissance de l'organisation. Comprendre les problématiques et besoins opérationnels (actuels et futurs) liés notamment à la réglementation, l'engagement des parties prenantes dans la collaboration et le déploiement et la vente de l'identification sont les priorités de ce poste.

Votre rôle

Rattaché(e) à l'équipe Community Engagement et sous la responsabilité de votre Responsable d'équipe, vous serez en charge de :

- Edifier la stratégie commerciale auprès des écosystèmes dont vous aurez la responsabilité et la développer.
- Mettre en œuvre des plans d'actions commerciaux pour faire valoir les services de l'organisation et solidifier les collaborations.
- Développer la connaissance Marché et Client (problématiques, besoins, tendances)

Vos responsabilités directes seront :

- Construire les business plans et les déployer au sein des communautés dont vous serez en charge.
- Identifier et problématiser les sujets filières et transverses (Business et réglementaires) sur les secteurs réparabilité et seconde main afin d'anticiper les potentiels de croissance.
- Travailler en lien avec des acteurs stratégiques afin de les engager
- Vendre les produits et services aux cibles référentes et faire respecter les règles de gouvernance
- P iloter des KPIs

Ce qui fait votre différence ?

CE QUI FAIT VOTRE DIFFÉRENCE ?

- Formation : Bac +4 / 5
- Expérience : 2 à 5 ans d'expérience commerciale et / ou technique exigée
- Anglais indispensable
- Capacité d'écoute, bon relationnel, organisation, rigueur, leadership, ténacité, diplomatie sont des qualités recherchées.

Les nouveaux héritiers vous accompagnent

LES NOUVEAUX HÉRITIERS VOUS ACCOMPAGNENT

- Premier échange avec un Consultant des Nouveaux Héritiers
- Second entretien en présence du N+1 et des Ressources Humaines
- Suite du processus : Test de personnalité et réalisation d'un hypothetical business case
- Rencontre finale en présence de la Directrice de l'Organisation ainsi que de la Directrice Communication et Service

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Manager de Rayon H/F

Le Chesnay, Yvelines (78)
Page Personnel
Source : monster

de la distribution (Chef de Rayon, Responsable de Magasin, Merchandiser, Chef de Produits Acheteur, **Category** Il recherche un **Manager** de Rayon pour son supermarché situé au Chesnay...

Road Transportation Category Manager H/F • Paris, Île-de-France

Chef de Rayon Végétal Extérieur H/F • Cormeilles-En-Parisis, Île-de-France

Chef de Rayon Produits Saisonniers H/F • Cormeilles-En-Parisis, Île-de-France

Category Manager Enseignes (H/F)

Paris, Paris (75)
SOLINEST
Source : Linkedin

saveur d'une société où il fait bon vivre, mêlant plaisir, tendance et naturalité.Solinest recherche un **CATEGORY MANAGER** Enseignes Expérimenté.Rattaché(e) au Directeur Enseigne, vous êtes le garant...

Category Manager Marché (h/f)

Viroflay, Yvelines (78)
BADENOCHANDCLARK

pour son client, un acteur majeur de l'agroalimentaire, un. span. b style "color. black " **Category Manager** Marché (H F). span. br. span style "font size. 10.5pt " Rattaché(e) à la responsable du **Category**...

Global Procurement Direct Senior Category Manager

Paris, Paris (75)
Stepan Company
Source : Linkedin

Stepan is seeking a Global Procurement Direct Senior **Category Manager** to join our Procurement team in In this role, you will report to the Global senior **category manager**. strategy. partner with...

Category Manager

Paris, Paris (75)

Brand Masters BV

Source : Linkedin

ContexteDans le cadre de sa forte croissance, Brand Masters élargit ses équipes et recherche un **Category Manager** afin de contribuer au développement de grandes marques alimentaires et DPH que...

Category Manager H/F

Paris, Paris (75)

Michael Page Intérim Management

Source : monster

société familiale bordelaise, leader dans le secteur des alcools et spiritueux en France, recherche, un **Category Manager**, poste basé dans le Val de Marne, proche de Paris.Description du poste. Au sein...

Category Manager Enseignes

Paris, Paris (75)

Lindt & Sprüngli (France)

Source : Linkedin

travers de marques emblématiques telles que Lindor, Excellence, Champs Elysées et Pyrénéens.FONCTION. **Category Manager** EnseignesPoste basé à Paris Madeleine MISSIONS. Au sein de la...

Compte-Clé Drive • Paris, Île-de-France

Category Manager H/F (CDI)

Meudon, Hauts-de-Seine (92)

BOUYGUES TELECOM

Poste. Le **Category Manager** transverse pilote le processus aval de mise en marché pour l'intégralité distribution, le plan de mise en marché des Terminaux mobiles qui aura été négocié et cadré en...

Category Manager Terminaux Mobiles H/F (CDI) • Meudon, Île-de-France

Category Sourcing Manager H/F (CDI)

Vélizy-Villacoublay, Yvelines (78)

DASSAULT SYSTEMES

Catégorie Manager Enseignes H/F

Saint-Ouen, Seine-Saint-Denis (93)

Michael Page

Source : Regionsjob

Dans le cadre de la consolidation de ses équipes marketing, nous recherchons un Catégorie **Manager** Enseignes rendez vous clients. Assurer une communication fluide avec vos principaux interlocuteu...

Acheteur/category manager frais ls h/f • Paris, Île-de-France

Category manager enseigne galec h/f • Paris, Île-de-France

Chef de département pgc/frais ls h/f • Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0638465

Nous recherchons pour notre client, agence partenaire E-commerce de référence, un Traffic Manager.Avec plus de 30 marques qui font confiance à l'agence elle se positionne aujourd'hui comme l'agence Shopify leader en France.Qui sommes-nous ?Andrew Staffing est un cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers de la distribution et du e-commerce.En quoi consiste le métier ? Sous la responsabilité du Directeur de clientèle trafic, en tant que traffic manager senior, tu es l'interlocuteur privilégié des marques de ton portefeuille.Ton rôle est d'apporter ton expertise métier : définir la stratégie d'acquisition trafic, de l'appliquer, analyser les résultats et être force de proposition en termes de recommandations. Définir la stratégie d'acquisition de trafic de ton portefeuille de marque : Définir des objectifs quantitatifs (projections (IVT, CA, ROAS) et qualitatifs /par levier et au global acquisitionDéfinir des plans media en fonction des prises de parole Mise en application de la stratégie d'acquisition définie et validée par le client dans le respect des délais impartis (plan d'animation commercial) :o Mise en place opérationnelle du plan d'action défini Création, planification et pilotage des campagnes social ads, Google Ads, Bings Ads, retargeting, display.Définir les audiences à cibler notamment en social adsMise en place d'A/B test réguliersGestion des flux produitsConseil et accompagnement dans la pose de pixels/tags o Gestion du budget en fonction des projections, des performances et du potentiel identifié Suivi des investissements vs projections de façon quotidienne, hebdomadaire et mensuelle. o Optimisations des leviers en fonction des objectifs fixés, des performances et potentiel identifié.Reporting et analyse :o Réaliser des reportings récurrents (hebdo/mensuels)o Suivre les performances de façon quotidienneo Effectuer des analyses spécifiques en fonction des besoins client : attribution/ contribution, coût d'acquisition nouveaux clients.o Call hebdo et/ou mensuel autour des performances et plan d'actionso Présentations orales des supports traficPièces à produire :- Reportings & analyses- Campagnes d'acquisition- Plans media selon les axes de communication- Plan d'actions selon la stratégie d'acquisitionCollaboration avec les partenaires trafic (Google, Facebook, Criteo, CCM, Sublime.)Relation avec les autres équipes internes :o Equipe marketingo Equipe webdesigno Equipe projet / ITo Equipe financeo Relations marques en directGestion de la facturation client : Chiffrer les commissions en fonction des business modelValider les factures d'investissementL'atteinte des objectifs fixés en termes de CA, ROAS leviers payants.Des investissements maîtrisés : enveloppes budgétaires respectées [pas de sur/sous dépense]Suivi des KPIs trafic en fonction des typologies de campagne : Reach, CTR, CPC, CPM, CPA, CPL, CPV, ROAS. Pourquoi postuler ? De formation supérieure Marketing / E-commerce avec au moins 5 ans d'expérience en acquisition de trafic en agence ou chez l'annonceur, tu es reconnu(e) pour tes qualités relationnelles et ta rigueur professionnelle.Tu justifies d'une expérience significative dans l'utilisation des outils suivants : Google Editor, Business Manager, Google Merchant Center, Google Analytics et Excel.Tu maitrises l'anglais, les sujets d'attribution et la gestion des tags simple.Proactivité, autonomie, curiosité et être orienté résultat sont des qualités nécessaires pour ce poste.Cette opportunité vous intéresse ?

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Traffic manager H/F

750004 - Paris
Andrew Staffing

Nous recherchons pour notre client, agence partenaire E-commerce de référence, un Traffic Manager.

Avec plus de 30 marques qui font confiance à l'agence elle se positionne aujourd'hui comme l'agence Shopify leader en France.

Qui sommes-nous ?

Andrew Staffing est un cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers de la distribution et du e-commerce.

En quoi consiste le métier ?

- Sous la responsabilité du Directeur de clientèle trafic, en tant que traffic manager senior, tu es l'interlocuteur privilégié des marques de ton portefeuille.
- Ton rôle est d'apporter ton expertise métier : définir la stratégie d'acquisition trafic, de l'appliquer, analyser les résultats et être force de proposition en termes de recommandations.

Définir la stratégie d'acquisition de trafic de ton portefeuille de marque :

- Définir des objectifs quantitatifs (projections (IVT, CA, ROAS) et qualitatifs / par levier et au global acquisition
- Définir des plans media en fonction des prises de parole

Mise en application de la stratégie d'acquisition définie et validée par le client dans le respect des délais impartis (plan d'animation commercial) :

o Mise en place opérationnelle du plan d'action défini

- Création, planification et pilotage des campagnes social ads, Google Ads, Bings Ads, retargeting, display
- Définir les audiences à cibler notamment en social ads
- Mise en place d'A / B test réguliers

- Gestion des flux produits
- Conseil et accompagnement dans la pose de pixels / tags

o Gestion du budget en fonction des projections, des performances et du potentiel identifié

Suivi des investissements vs projections de façon quotidienne, hebdomadaire et mensuelle.

o Optimisations des leviers en fonction des objectifs fixés, des performances et potentiel identifié.

Reporting et analyse :

o Réaliser des reportings récurrents (hebdo / mensuels)

o Suivre les performances de façon quotidienne

o Effectuer des analyses spécifiques en fonction des besoins client : attribution / contribution, coût d'acquisition nouveaux clients

o Call hebdo et / ou mensuel autour des performances et plan d'actions

o Présentations orales des supports trafic

Pièces à produire :

Reportings & analyses

Campagnes d'acquisition

Plans media selon les axes de communication

Plan d'actions selon la stratégie d'acquisition

Collaboration avec les partenaires trafic (Google, Facebook, Criteo, CCM, Sublime)

Relation avec les autres équipes internes :

o Equipe finance

o Relations marques en direct

Gestion de la facturation client :

- Chiffrer les commissions en fonction des business model
- Valider les factures d'investissement
- L'atteinte des objectifs fixés en termes de CA, ROAS leviers payants.
- Des investissements maîtrisés : enveloppes budgétaires respectées pas de sur / sous dépense

- Suivi des KPIs trafic en fonction des typologies de campagne : Reach, CTR, CPC, CPM, CPA, CPL, CPV, ROAS.

Pourquoi postuler ?

De formation supérieure Marketing / E-commerce avec au moins 5 ans d'expérience en acquisition de trafic en agence ou chez l'annonceur, tu es reconnu(e) pour tes qualités relationnelles et ta rigueur professionnelle.

Tu justifies d'une expérience significative dans l'utilisation des outils suivants : Google Editor, Business Manager, Google Merchant Center, Google Analytics et Excel.

Tu maitrises l'anglais, les sujets d'attribution et la gestion des tags simple.

Proactivité, autonomie, curiosité et être orienté résultat sont des qualités nécessaires pour ce poste.

Cette opportunité vous intéresse ?

Apply

© Talent.com - Terms of Service & Privacy Policy

Conseil en information médicale (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0638214

À PROPOS : Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développement, des défis stimulants, une réelle volonté de faire évoluer les collaborateurs, de l'autonomie sur votre poste, un management bienveillant et ouvert quant aux nouvelles idées, une culture et des valeurs humaines très fortes.LES MISSIONS : Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien comprendre le métier, les outils et les façons de travailler.Directement rattaché au Responsable Commercial sur la partie produits catalogues, vous devrez reprendre et développer un portefeuille de clients sur le partie Ouest du territoire français ainsi qu'une partie de l'Europe !En quelques mots : vous partez à la conquête de business prometteur (20%), fidélisez le portefeuille clients existants (80%) et apportez vos idées pour emmener notre entreprise encore plus loin.Prévoyez 2 semaines de déplacements par mois sur le secteur confié pour assurer une bonne proximité avec vos clients.LE PROFIL RECHERCHÉ : Votre état d'esprit est votre meilleure arme : vous êtes positif, dynamique, entreprenant et autonome. Vous êtes tenace et persévérant sur des affaires pouvant durer plusieurs mois, vous savez travailler à un rythme soutenu. Vous avez le sens du dialogue et de l'écoute pour les relations avec les clients et avec vos collaborateurs. Votre excellent relationnel vous permettra de créer facilement du lien et d'entretenir des partenariats sur du long terme avec vos clients. Vous êtes investi(e), vous avez le sens du service et la réussite de l'entreprise est votre priorité !Les points clés :> Maîtrise de l'ensemble des techniques de vente : prospection et conquête, élevage, suivi, rédaction des offres et négociation.> BAC +2, idéalement technique.> 4/5 années d'expérience minimum sur la vente de produits techniques type : pièces, assemblages mécaniques, vente de systèmes complets, etc. > Maîtrise courante de la langue anglaise.LES AVANTAGES :En rejoignant cette entreprise, vous bénéficierez de nombreux avantages :- Une entreprise familiale devenue un groupe historique du marché- Un réel esprit d'équipe entre collaborateurs- Des tickets restaurants, de RTT et d'horaires flexibles- Un véhicule de fonction- Intéressement et participation- Les équipements nécessaires pour d'excellentes ventes (ordinateur, téléphone.)- Une rémunération fixe et variable appréciable.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous 48h,3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN24194

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 48 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !

Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.

Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développement, des défis stimulants, une réelle volonté de faire évoluer les collaborateurs, de l'autonomie sur votre poste, un management bienveillant et ouvert quant aux nouvelles idées, une culture et des valeurs humaines très fortes.

LES MISSIONS :

Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien comprendre le métier, les outils et les façons de travailler.

Directement rattaché au Responsable Commercial sur la partie produits catalogues, vous devrez reprendre et développer un portefeuille de clients sur le partie Ouest du territoire français ainsi qu'une partie de l'Europe !

En quelques mots : vous partez à la conquête de business prometteur (20%), fidélisez le portefeuille clients existants (80%) et apportez vos idées pour emmener notre entreprise encore plus loin

Prévoyez 2 semaines de déplacements par mois sur le secteur confié pour assurer une bonne proximité avec vos clients.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Votre état d'esprit est votre meilleure arme : vous êtes positif, dynamique, entreprenant et autonome.

Vous êtes tenace et persévérant sur des affaires pouvant durer plusieurs mois, vous savez travailler à un rythme soutenu.

Vous avez le sens du dialogue et de l'écoute pour les relations avec les clients et avec vos collaborateurs.

Votre excellent relationnel vous permettra de créer facilement du lien et d'entretenir des partenariats sur du long terme avec vos clients.

Vous êtes investi(e), vous avez le sens du service et la réussite de l'entreprise est votre priorité !

Les points clés :

Maîtrise de l'ensemble des techniques de vente : prospection et conquête, élevage, suivi, rédaction des offres et négociation.

BAC +2, idéalement technique.

4 / 5 années d'expérience minimum sur la vente de produits techniques type : pièces, assemblages mécaniques, vente de systèmes complets, etc.

Maîtrise courante de la langue anglaise.

LES AVANTAGES :

En rejoignant cette entreprise, vous bénéficierez de nombreux avantages :

- Une entreprise familiale devenue un groupe historique du marché
- Un réel esprit d'équipe entre collaborateurs
- Des tickets restaurants, de RTT et d'horaires flexibles
- Un véhicule de fonction
- Intéressement et participation
- Les équipements nécessaires pour d'excellentes ventes (ordinateur, téléphone)
- Une rémunération fixe et variable appréciable.

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN24194

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique H/F

Malakoff, Hauts-de-Seine (92)

UPTOO

Source : Regionsjob

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'**injection** de pièces en thermoplastiques depuis Directement rattaché au Responsable **Commercial** sur la partie produits catalogues, vous...

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F • Paris, Île-de-France

Technico-Commercial Export - H/F • Paris, Île-de-France

Technico Commercial (H/F) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Ingénieur technico commercial export H/F

Asnières-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)
Chauvin Arnoux
Source : monster

perspectives d'évolution professionnelle.Nous recherchons à Asnières sur Seine (92) en CDIUn Ingénieur **Technico commercial Export** H F ZONE BENELUXEn charge de la zone géographique. Benelu...

Chargé de relation client Export H/F • Antony, Île-de-France

Commercial H/F • Asnières-Sur-Seine, Île-de-France

Technico commercial distribution H/F • Asnières-Sur-Seine, Île-de-France

Voir plus

Technico-Commercial(e) Équipements TP H/F

Île-de-France, IDF, FR
Page Personnel
Source : monster

Fabricant d'outils de démolition dans l'import **export** des équipements TP et pièces d'usures.Description du poste. Le **Technico Commercial** sera chargé des missions suivantes. Développer les...

Technico Commercial à Tremblay H/F • Tremblay-En-France, Île-de-France

Assistant Commercial Export H/F • Antony, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire - Fournitures Industrielles H/F • Gennevilliers, Île-de-France

Voir plus

Conseiller Technico-Commercial (H/F) - Saint-Brice-sous-Forêt

Saint-Brice-Sous-Forêt, Val-d'Oise (95)
Kiloutou

Conseiller.ère **Technico Commercial** En tant que **commercial**.e sédentaire, vous rejoignez notre agence pour matériel et négociez les conditions commerciales et services associésVous contribuez a...

Conseiller Technico-Commercial (H/F) - Alfortville • Alfortville, Île-de-France

Conseiller Technico-Commercial (H/F) - Paris 18 • Paris, Île-de-France

Conseiller Technico-Commercial (H/F) - Saint Denis • Saint-Denis, Île-de-France

Voir plus

Technico Commercial Itinérant (H/F)

Sarcelles, Val-d'Oise (95)
Berner

et d'entretien.C'est pour prendre part à cette belle aventure que nous recherchons aujourd'hui un(e)**Commercial**

ALTERNANT ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Créteil (94) • Créteil, Île-de-France

Gestionnaire ADV export H/F

Issy-Les-Moulineaux, Hauts-de-Seine (92)
Jobberry
Source : monster

Client Jobberry recherche pour son client reconnu dans le secteur médical, un Assistant **Commercial Export** Poste Vous êtes rattaché directement au Directeur **Commercial**, votre mission principale ser...

Technico-Commercial sédentaire H/F • Champigny-Sur-Marne, Île-de-France

Assistant(e) Administration des ventes France-Export F/H

Paris, Département de Paris
APOTHICOM DISTRIBUTION

le domaine de la réduction des risques liés à l'usage et à l'**injection** infections virales (VIH. hépatite C) et bactériennes liées à l'**injection** vous serez en charge de l'administration des ventes et vous...

Quick Apply

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL H/F – DISPOSITIFS MEDICA... • Paris, Île-de-France

Responsable Zone Export EUROPE H/F

Pontault-Combault, Seine-et-Marne (77)
Xpair
Source : Xpair

expansion à l'international amène Jacir à recruter pour son site de Pontault Combault. Responsable de zone **export** EUROPE (H F). CDI Missions Au sein d'une équipe et de son Directeur **commercial**, vos...

Responsable régional Sud/Ouest • Émerainville, Île-de-France

Responsable régional Nord • Émerainville, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire Fabricant Climatisation 92 F/H • Nanterre, Île-de-France

Voir plus

Agent technico-commercial H/F

Savigny-Sur-Orge, Essonne (91)
TaliAcademie

Quick Apply 3000 et 4500€

Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com
© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0637829

A propos de l'entreprise :implid est un collectif d'experts mobilisés aux côtés desentrepreneurs, dirigeants et décideurs d'entreprises en mouvement.Experts-comptables, avocats, juristes, huissiers, notaires,auditeurs, consultants, recruteurs : chez implid, chacun se nourritdu collectif, s'engage et innove pour conseiller ses clients etrépondre à leurs défis, jour après jour.Pionnière par nature, implid est la 1ère société française «du chiffre et du droit » à proposer 4 métiers de service juridiqueaux entreprises.Impliqués auprès des entrepreneurs comme de groupes cotés,start-up, PME familiales ou ETI de croissance, les 900collaborateurs d'implid appréhendent les enjeux à court et longterme de tous ceux qui feront l'économie de demain. Ils partagentune même mission : donner à chacun de l'élan pour grandir.Et dans un environnement qui change, le collectif implidcontinue à imaginer demain. Portés par notre projet d'entreprise «Génération impact », notre ambition est de construire une offredurable et évolutive, tout en nous engageant dans un contrat socialauprès de nos clients et collaborateurs.Vous parlez la même énergie que nous Rejoignez le mouvement!A propos du poste :Notre bureau de Paris recrute un Manager/Senior Manager au seinde son équipe Conseil Spécialisée IT et performance numérique.En tant que manager/senior Manager, vous gérez et animez unportefeuille de missions en autonomie, vous animez et faitesgrandir les équipes projet et êtes en capacité de faire dudéveloppement commercial (majoritairement élevage et/ouqualification de leads).Les missions s'inscrivent dans le cadre de problématiquescomplexes et consistent à accompagner nos clients sur :la conduite de travaux de Schémas Directeur Stratégiques deSI ou Vision Numérique d'entreprise : compréhension de la stratégied'entreprise et construction de sa déclinaison sur les initiativesSI, construction du portefeuille des projets SI, animation desarbitrages SI-Métier niveau COMEX, construction de la trajectoired'implémentation,la construction de recommandations de gouvernance SI :évolutions d'organisation, modalités de pilotage (instances,comitologie, indicateurs de performances, tableaux de bord, etc.),la conduite d'audit pratiques DSI sur différents axes(pilotage, projets, budgets, relation SI-Métiers, etc.) etconstructions de recommandations,la capacité à exploiter son réseau d'expériences etd'expertises en cas de sollicitations de connaissances pointues (ex: comparatif de bonnes pratiques DSI, etc.)Profil recherché :Consultant, chef de projet sur des activités d'assistance àmaîtrise d'ouvrage, vous justifiez de 8/12 ans d'expérience minimumen missions de conseil SI et organisation ou responsabilitésopérationnelles SI dans un rôle de direction : DSI, DirectionEtudes et Projets, sur des missions similaires.Leader, vous créez naturellement une dynamique collective enmanageant vos équipes avec pédagogie et transfert de compétences.Votre aisance relationnelle vous permet de créer une véritablerelation de confiance avec la Direction client.En complément de l'expérience acquise sur les projetsd'envergure, nous vous offrons la possibilité de construire unecarrière avec des perspectives d'évolution vers des fonctions deDirection Conseil, en fonction du potentiel du/de la candidat(e).Vous aimez quand ça bouge Nous aussi ! Chez implid, nousoffrons un environnement ouvert, où les idées neuves, l'entraide etl'audace ont toute leur place. Rejoignez notre équipe d'impliderset combinons nos talents pour grandir ensemble.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 96 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Manager Conseil IT & performance numériqueH/F

Continuer pour postuler

Paris - 12ème arrondissement, 75 - Paris,France
implid

A propos de l'entreprise :

implid est un collectif d'experts mobilisés aux côtés desentrepreneurs, dirigeants et décideurs d'entreprises en mouvement.

Experts-comptables, avocats, juristes, huissiers, notaires,auditeurs, consultants, recruteurs : chez implid, chacun se nourritdu collectif, s'engage et innove pour conseiller ses clients etrépondre à leurs défis, jour après jour.

Pionnière par nature, implid est la 1ère société française du chiffre et du droit à proposer 4 métiers de service juridiqueaux entreprises.

Impliqués auprès des entrepreneurs comme de groupes cotés,start-up, PME familiales ou ETI de croissance, les 900collaborateurs d'implid appréhendent les enjeux à court et longterme de tous ceux qui feront l'économie de demain.

Ils partagentune même mission : donner à chacun de l'élan pour grandir.Et dans un environnement qui change, le collectif implidcontinue à imaginer demain.

Portés par notre projet d'entreprise Génération impact , notre ambition est de construire une offredurable et évolutive, tout en nous engageant dans un contrat socialauprès de nos clients et collaborateurs.

Vous parlez la même énergie que nous Rejoignez le mouvement!

A propos du poste :

Notre bureau de Paris recrute un Manager / Senior Manager au seinde son équipe Conseil Spécialisée IT et performance numérique.

En tant que manager / senior Manager, vous gérez et animez unportefeuille de missions en autonomie, vous animez et faitesgrandir les équipes projet et êtes en capacité de faire dudéveloppement commercial (majoritairement élevage et / ouqualification de leads).

Les missions s'inscrivent dans le cadre de problématiquescomplexes et consistent à accompagner nos clients sur : la conduite de travaux de Schémas Directeur Stratégiques deSI ou Vision Numérique d'entreprise : compréhension de la stratégied'entreprise et construction de sa déclinaison sur les initiativesSI, construction du portefeuille des projets SI, animation desarbitrages SI-Métier niveau COMEX, construction de la trajectoired'implémentation,la construction de recommandations de gouvernance SI : évolutions d'organisation, modalités de pilotage (instances,comitologie, indicateurs de performances, tableaux de bord, etc.

la conduite d'audit pratiques DSI sur différents axes(pilotage, projets, budgets, relation SI-Métiers, etc.) etconstructions de recommandations,la capacité à exploiter son réseau

d'expériences etd'expertises en cas de sollicitations de connaissances pointues (ex : comparatif de bonnes pratiques DSI, etc.)

Profil recherché :

Consultant, chef de projet sur des activités d'assistance àmaîtrise d'ouvrage, vous justifiez de 8 / 12 ans d'expérience minimumen missions de conseil SI et organisation ou responsabilitésopérationnelles SI dans un rôle de direction : DSI, DirectionEtudes et Projets, sur des missions similaires.

Leader, vous créez naturellement une dynamique collective enmanageant vos équipes avec pédagogie et transfert de compétences.

Votre aisance relationnelle vous permet de créer une véritablerelation de confiance avec la Direction client.En complément de l'expérience acquise sur les projetsd'envergure, nous vous offrons la possibilité de construire unecarrière avec des perspectives d'évolution vers des fonctions deDirection Conseil, en fonction du potentiel du / de la candidat(e).

Vous aimez quand ça bouge Nous aussi ! Chez implid, nousoffrons un environnement ouvert, où les idées neuves, l'entraide etl'audace ont toute leur place.

Rejoignez notre équipe d'impliderset combinons nos talents pour grandir ensemble.

Continuer pour postuler

Emplois reliés

IT PERFORMANCE MANAGER (M/F)

Nanterre, Hauts-de-Seine (92)
Groupe ENGIE

world leader in a highly competitive environment.Today, for the establishment of its Corporate, the **IT** Department of EQUANS is looking for. **IT PERFORMANCE MANAGER** (M F)Position located at La...

Scrum Master Expérimenté (H/F) • Saint-Ouen, Île-de-France

Coach agile expérimenté (H/F) • Saint-Ouen, Île-de-France

Head of Growth Marketing - H/F

Paris, Paris (75)
Adsearch

Crm. Digital marketing. Management. Seo. Stratégie digitaleResponsable Marketing, Lead Generation **Manager** Lead Nurturing **Manager**, Acquisition **Manager**, Growth Marketing. CDI....

65000.00 EUR

Manager Conseil IT & Performance Numérique H/F

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Implid

Source : Regionsjob

Notre bureau de Paris recrute un **Manager** Senior **Manager** au sein de son équipe **Conseil** Spécialisée **IT** et **performance** numérique. En tant que **manager** senior **Manager**, vous gérez et animez un...

Consultant Senior IT & Performance Numérique H/F • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Business Unit Manager - Conseil IT H/F

Paris, Paris (75)

UPTOO

Source : monster

Spécialiste du **conseil IT** et de la transformation digitale depuis plus de 20 ans, notre structure réunit

Business Unit Manager - Conseil IT H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Business Manager (H/F) – Conseil Microsoft • Paris, Île-de-France

Business Manager - Société de conseil H/F • Nanterre, Île-de-France

Voir plus

Media Trader (H/F)

Paris, Paris (75)

goldenbees

Notre ambition est de mettre les Ressources Humaines au cœur de la **performance** de l'entreprise. A la croisée du **conseil** et de la tech, Golden Bees est la première agence de marketing programmatiqu...

Customer Success Manager (H/F) • Paris, Île-de-France

Product Manager Technico-fonctionnel Wms - Mes - Gmao - Grand Groupe International - H/F

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

WAKE IT UP

Sap crystal reports. Javascript. Sap. Agile. Pilotage de projets. PlanificationProduct Business **Manager** Product Delivery **Manager**, Product **Manager**. CDI. Environ 60k. 3. 6 ans. CourbevoieLe posteLa...

60000.00 EUR

Chef de projet technico-fonctionnel - Applications Mobiles – Grand Groupe Internat... • Puteaux, Île-de-Fr...

Lead Tech/Manager d'équipe de devs .Net Core – React – Editeur SaaS Data & Anal... • Courbevoie, Île-de...

Chef de projet Formation et Support Client – Editeur SaaS - H/F • Paris, Île-de-France

Project Manager Finance EMEA (h/f)

Nanterre, Hauts-de-Seine (92)
FED IT

Fed **IT**, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour un Groupe de Luxe Mondial un Project **Manager** Finance EMEA.Au sein de l'équipe Finance EMEA, et en tant que Project **Manager** Finance vous...

65 000 € - 75 000 €

LEADER PRACTICE IT BNPP CONSULTING & TRANSFORMATION H/F

Paris, Paris (75)
BNP Paribas

IT du Cabinet de **Conseil** interne du Groupe BNP Paribas, le Comité Exécutif de BNP Paribas Consulting Vous vous assurez auprès du **manager** de l'avancement des missions en fonction des...

Chef de projet Expert Suivi de production (sites web mobile) H/F • Montreuil, Île-de-France

Lead Developpeur fullstack H/F • Nanterre, Île-de-France

Analyste Risques IT & CyberSecurité H/F • Montreuil, Île-de-France

Voir plus

Project Manager IT - Infrastructure - Freelance

Paris, Paris (75)
Eyetech Solutions

anglais au quotidien). Sensibilité au suivi de production de systèmes avec des flux complexes (sécurité, **performance**

550 - 750 per day

PHP Symfony • Paris, Île-de-France

Fullstack développeur Javascript • Paris, Île-de-France

Lead Développeur PHP/ Symfony - E-Commerce • Paris, Île-de-France

Voir plus

© 2022 Talent.com

Conseil en information médicale (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0637656

À PROPOS : Prêt.e à rejoindre Sig Energy Technology l'acteur incontournable sur le marché européen de la distribution de cellules lithium-ion pour l'automobile et le stockage stationnaire ?SIG Energy Technology s'investit dans le développement de batteries pour accompagner l'intégration des énergies renouvelables et des nouveaux moyens de transports électriques qui réduisent l'impact humain sur l'environnement.Dans le cadre de notre croissance, nous recrutons un Ingénieur Commercial avec un fort vernis technique !LES MISSIONS : Nous vous attendons pour développer votre propre portefeuille de clients BtoB. À vous de dénicher les plus belles opportunités de business et de les transformer en contrats, pour ensuite suivre les projets et fidéliser vos comptes.Vos missions, en résumé :-Conquête de nouveaux clients et identification de leurs besoins,-Construction du projet, accompagnement et conseil,-Pilotage du cycle de vente de A à Z,-Suivi du projet,-Participation à des salons en Europe pour représenter notre entreprise.LE PROFIL RECHERCHÉ : Aisance à l'oral, qualités relationnelles, esprit de synthèse, force de persuasion, éloquence et esprit d'équipe : voici les maîtres-mots pour notre futur.e collaborateur.rice. Afin d'assurer dans vos missions, la mobilité et l'autonomie sont également de mise !Pré-requis : > vous êtes diplomé.e d'un Bac+3 ou plus > vous avez d'excellentes aptitudes avec les outils bureautiques et en communication > vous maîtrisez l'anglais et en troisième langue l'allemand ou l'espagnol ou autreCôté technique :> vous avez une réelle appétence pour les produits techniques et idéalement :- des connaissances en électricité et systèmes énergétiques et électronique - des connaissances concernant les batteries Li-Ion, BMS et le stockage d'énergie - une orientation technique vers l'optimisation des consommations énergétiques/ électriques- Une première expérience dans commerce B2B est indispensableLES AVANTAGES :> Un nouveau challenge commercial, humain et technique vous attend !> Profitez de l'agilité et la souplesse d'une entreprise en plein essor!Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23591

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Ingénieur Commercial/Business Developer - Batterie lithium-ion - IDF - H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Sig Energy Technology

À PROPOS :

Prêt.e à rejoindre Sig Energy Technology l'acteur incontournable sur le marché européen de la distribution de cellules lithium-ion pour l'automobile et le stockage stationnaire ?

SIG Energy Technology s'investit dans le développement de batteries pour accompagner l'intégration des énergies renouvelables et des nouveaux moyens de transports électriques qui réduisent l'impact humain sur l'environnement.

Dans le cadre de notre croissance, nous recrutons un Ingénieur Commercial avec un fort vernis technique !

LES MISSIONS :

Nous vous attendons pour développer votre propre portefeuille de clients BtoB. À vous de dénicher les plus belles opportunités de business et de les transformer en contrats, pour ensuite suivre les projets et fidéliser vos comptes.

Vos missions, en résumé :

- Conquête de nouveaux clients et identification de leurs besoins,
- Construction du projet, accompagnement et conseil,
- Pilotage du cycle de vente de A à Z,
- Suivi du projet,
- Participation à des salons en Europe pour représenter notre entreprise.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Aisance à l'oral, qualités relationnelles, esprit de synthèse, force de persuasion, éloquence et esprit d'équipe : voici les maîtres-mots pour notre futur.e collaborateur.rice.

Afin d'assurer dans vos missions, la mobilité et l'autonomie sont également de mise !

Pré-requis :

vous êtes diplomé.e d'un Bac+3 ou plus

vous avez d'excellentes aptitudes avec les outils bureautiques et en communication

vous maîtrisez l'anglais et en troisième langue l'allemand ou l'espagnol ou autre

Côté technique :

vous avez une réelle appétence pour les produits techniques et idéalement :

- des connaissances en électricité et systèmes énergétiques et électronique

- des connaissances concernant les batteries Li-Ion, BMS et le stockage d'énergie
- une orientation technique vers l'optimisation des consommations énergétiques / électriques
- Une première expérience dans commerce B2B est indispensable

LES AVANTAGES :

Un nouveau challenge commercial, humain et technique vous attend !

Profitez de l'agilité et la souplesse d'une entreprise en plein essor!

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23591

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Ingénieur Commercial - Batterie lithium-ion - H/F

Paris, Paris (75)
UPTOO
Source : monster

Energy Technology ( ), l'acteur incontournable sur le marché européen de la distribution de cellules **lithium ion** réduisent l'impact humain sur l'environnement.Dans le cadre de notre croissance, nou...

Ingénieur Commercial - Batterie lithium-ion - H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Ingénieur Commercial - Business Developer - Batterie Lithium-Ion - Idf H/F • Boulogne-Billancourt, Île-de-F...

Business Developer/Commercial #Digital H/F • Asnières-Sur-Seine, Île-de-France

Alternance Business Developer(F/H) - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans le sport, un(e) **Business developer** en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Business Developer (f/h) - Puteaux (F/H) • Puteaux, Île-de-France

Alternance Chargé(e) de développement commercial - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Business Developer BtoB - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Business Developper Recrutement Supply Chain H/F

Paris, Paris (75)
Page Personnel
Source : monster

Developer Achats et Supply Chain, poste à Paris 12e arrondissement. Identification des clients et compréhension de leurs besoins, négociation du contrat **commercial**,. Définition du poste à pourvoir,...

Business Developer H/F • Paris, Île-de-France

Chef de Secteur Boisson H/F • Paris, Île-de-France

Finance Controller Manager

Paris, Paris (75)
Envision AESC
Source : Linkedin

Envision AESC is the world's leading battery technology company and **lithium ion** battery manufacturer Envision AESC is building a new battery manufacturing plant in Douai, Hauts de France, to support it...

Business developer - Paris (H/F)

Paris, Paris (75)
Proprioo

Description du posteEn tant que **Business Developer**,. vous partirez à la conquête de nouvelles parts de Vous serez responsable de l'intégralité du process **commercial**, de la conquête de nouveaux...

Quick Apply

Consultant immobilier - Bois-Colombes (H/F) • Bois-Colombes, Île-de-France

Consultant immobilier - Boulogne Billancourt (H/F) • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Consultant immobilier - La Garenne-Colombes (H/F) • La Garenne-Colombes, Île-de-France

Voir plus

Ingénieur Commercial/Business Developer - Batterie lithium-ion - IDF - H/F

Paris, Paris (75)
Sig Energy Technology

www.sig innotech.com), l'acteur incontournable sur le marché européen de la distribution de cellules **lithium ion** réduisent l'impact humain sur l'environnement.Dans le cadre de notre croissance, nou...

Ingénieur Commercial - Batterie lithium-ion - F/H • Paris, Île-de-France

Commercial - Business Developer (H/F)

Paris, Paris (75)
Genysia Technologies

et numérique. Marketing directLES MISSIONS. Rejoins nous et participe activement au développement **commercial**

30 and € / year

Business Developer H/F – Agence digitale • Paris, Île-de-France

Business Developer – Agence digitale F/H • Paris, Île-de-France

Business Developer/Commercial chasseur (H/F)

Paris, Paris (75)

JORDENEN

Afin d'accompagner notre croissance, nous étoffons notre équipe commerciale en recrutant 2 **Business Developer** respectivement à nos agences de Malakoff (92) et Orléans (45).LES MISSIONS....

Business Developer F/H • Paris, Île-de-France

Business Analyst (H/F)

Montrouge

HARTMANN

Devenez **Business** Analyst (H F) chez HARTMANN France ! Efficiency, piloté par le Directeur Grands Comptes, vous intervenez sur la partie vente de notre réseau **commercial** une première expérience réussie...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0637651

À PROPOS : Notre groupe cumule des décennies de savoir-faire dans le packaging et la PLV carton. Nous avons à cœur d'imaginer et de fabriquer nos produits, tout en étant soucieux de l'impact positif de nos produits sur la planète et sommes engagés dans une démarche RSE depuis de nombreuses années . Pour accompagner nos clients issus de divers secteurs d'activité (alimentaire, hygiène, beauté, bricolage, high tech.) , nous recrutons un.e commercial.e pour notre filiale francaise spécialisée dans les displays de sol, présentoirs de comptoir et PLV promotionnelle. Nous développons des dispositifs sur-mesure, personnalisés et sommes totalement intégrés dans toutes les étapes de la chaine de valeur, de la création à la conception, la production et la logistique de nos produits : zéro routine !N°1 sur la PLV carton, notre entreprise rayonne sur tout le territoire mais aussi à travers l'Europe. Nous souhaitons aller plus loin et développer notre chiffre et notre notoriété, en France et à l'international. Dans notre groupe en plein essor, vous aurez de beaux défis à relever !LES MISSIONS : Basé.e en Île-de-France ou à Limoges, vous aurez un terrain de jeu illimité : vous pourrez saisir les opportunités de business sur tout le territoire. Vos interlocuteurs seront variés et viendront de structures de toutes les tailles, pour une grande diversité au quotidien.Vous prendrez en charge un portefeuille de clients et entre chasse et élevage, votre mission sera de développer de nouveaux clients, de consolider le portefeuille existant et de le faire grandir :-Ciblage des comptes et prospection,-Présentation des produits, prise de brief, négociation et closing,-Gestion de la relation client sur le long terme,-Fidélisation des comptes clients. Pour piloter le cycle de vente de A à Z, vous travaillerez main dans la main avec la direction commerciale, le service activation des ventes, le business developer, les KAM ainsi que le service Design ou le bureau d'études.LE PROFIL RECHERCHÉ : Nous attendons un talent commercial capable de chasser mais aussi de nouer des liens solides et durables avec ses clients.Grâce à votre force de conviction, votre curiosité et votre proactivité, vous saurez apporter vos idées et faire preuve de détermination pour faire grandir votre portefeuille ! Vous avez une première expérience réussie en grande distribution (GMS, GSS, GSB...), sur le terrain ou sur des fonctions sièges en trade marketing (stage et alternance compris). Les profils jeunes diplômés sont aussi les bienvenus !LES AVANTAGES :Choisissez un poste commercial complet, qui allie le business et l'humain : vous pourrez ainsi développer vos compétences en prospection et en fidélisation et réaliser au quotidien des activités variées et enrichissantes.Nous vous réservons des contreparties attractives :-Fixe à négocier selon profil,-Variable pour booster votre rémunération,-Véhicule de fonction,-Statut cadre.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN24165

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Business Developer – Leader créatif – Junior bienvenu.e ! H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Notre groupe cumule des décennies de savoir-faire dans le packaging et la PLV carton. Nous avons à cœur d'imaginer et de fabriquer nos produits, tout en étant soucieux de l'impact positif de nos produits sur la planète et sommes engagés dans une démarche RSE depuis de nombreuses années .

Pour accompagner nos clients issus de divers secteurs d'activité (alimentaire, hygiène, beauté, bricolage, high tech) , nous recrutons un.

e commercial.e pour notre filiale francaise spécialisée dans les displays de sol, présentoirs de comptoir et PLV promotionnelle.

Nous développons des dispositifs sur-mesure, personnalisés et sommes totalement intégrés dans toutes les étapes de la chaine de valeur, de la création à la conception, la production et la logistique de nos produits : zéro routine !

N 1 sur la PLV carton, notre entreprise rayonne sur tout le territoire mais aussi à travers l'Europe. Nous souhaitons aller plus loin et développer notre chiffre et notre notoriété, en France et à l'international.

Dans notre groupe en plein essor, vous aurez de beaux défis à relever !

LES MISSIONS :

Basé.e en Île-de-France ou à Limoges, vous aurez un terrain de jeu illimité : vous pourrez saisir les opportunités de business sur tout le territoire.

Vos interlocuteurs seront variés et viendront de structures de toutes les tailles, pour une grande diversité au quotidien.

Vous prendrez en charge un portefeuille de clients et entre chasse et élevage, votre mission sera de développer de nouveaux clients, de consolider le portefeuille existant et de le faire grandir :

- Ciblage des comptes et prospection,
- Présentation des produits, prise de brief, négociation et closing,
- Gestion de la relation client sur le long terme,
- Fidélisation des comptes clients.

Pour piloter le cycle de vente de A à Z, vous travaillerez main dans la main avec la direction commerciale, le service activation des ventes, le business developer, les KAM ainsi que le service Design ou le bureau d'études.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Nous attendons un talent commercial capable de chasser mais aussi de nouer des liens solides et durables avec ses clients.

Grâce à votre force de conviction, votre curiosité et votre proactivité, vous saurez apporter vos idées et faire preuve de détermination pour faire grandir votre portefeuille !

Vous avez une première expérience réussie en grande distribution (GMS, GSS, GSB…), sur le terrain ou sur des fonctions sièges en trade marketing (stage et alternance compris).

Les profils jeunes diplômés sont aussi les bienvenus !

LES AVANTAGES :

Choisissez un poste commercial complet, qui allie le business et l'humain : vous pourrez ainsi développer vos compétences en prospection et en fidélisation et réaliser au quotidien des activités variées et enrichissantes.

Nous vous réservons des contreparties attractives :

- Fixe à négocier selon profil,
- Variable pour booster votre rémunération,
- Véhicule de fonction,
- Statut cadre.

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN24165

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Alternance Business Developer Junior - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une start up innovante dans le paramédical, un(e) **Business Developer Junior** en contrat d'apprentissage pour préparer l'une de nos formations…

Alternance Business Developer Junior - Sannois (F/H) • Sannois, Île-de-France

Alternance Chargé(e) d'affaires - Puteaux (F/H) • Puteaux, Île-de-France

Alternance Business Developer - Boulogne-Billancourt (F/H) • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Voir plus

Business Developer Leader Créatif Junior Bienvenu.e H/F

Malakoff, Hauts-de-Seine (92)

UPTOO

Source : Regionsjob

Île de France ou à Limoges, vous aurez un terrain de jeu illimité. vous pourrez saisir les opportunités de **business** travaillerez main dans la main avec la direction commerciale, le service activation des vente...

Business Developer – Leader créatif – Junior bienvenu.e ! H/F • Paris, Île-de-France

Business Developer – Leader Marketing H/F • Paris, Île-de-France

Business Developer H/F – Leader européen • Issy-Les-Moulineaux, Île-de-France

CDI Business Developer Junior - Immobilier

Paris, Paris (75)

La Relève

Quick Apply

CDI - Business Developer H/F • Paris, Île-de-France

CDI - Business Developer Foodtech (H/F) • Paris, Île-de-France

Lead Développeur PHP Full Stack | Musique - H/F

Paris, Paris (75)

EKYP

Le posteZend framework. Vue js. Atlassian bitbucket server. Aws. Php. AgileLead **Developer** Backend Lead **Developer**, Full Stack **Developer**, DevOps **Developer**, Backend **Developer**. CDI. Environ 65k. 7 station F,...

65000.00 EUR

Business Developer (junior)

Île-de-France, France, France

Digital Prod

Source : Linkedin

PROD. https. www.welcometothejungle.com fr companies digital prodDigital Prod recrute son futur New **Business Developer junior** F H en CDI ! experts techniques (développeurs back end & front end,...

Business Developer Junior

Paris, Paris (75)

Telescop

Source : Linkedin

Sous la conduite de ton Team **leader**, tu seras amené.e à développer tes compétences commerciales et ta

Business Developper Recrutement Supply Chain H/F

Paris, Paris (75)

Page Personnel

Source : monster

Page Personnel recrute un **Business** Developper recrutement Supply Chain pour renforcer ses équipes commerciales et soutenir le développement de la division achats et supply chain. Rejoignez le...

Business Developer H/F • Clichy, Île-de-France

Business Developer Junior H/F – Logiciel CRM

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

Eudonet

et pour nos clients.Dans le cadre de sa croissance, Eudonet recrute un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) **Junior**

35 and € / year

Lead PHP/Symfony - Agence digitale

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

Symfony. Agence digitale 360. Notre partenaire est une PME, agence de communication orienté autour de 4 **Business** Php Symfony. La Société. Notre partenaire est une PME, agence de communication...

50000 - 60000 per year

Développeur NodeJs - Solution en ressource humaine • Paris, Île-de-France

Dev PHP/ Symfony - Leader de la transformation digitale • Paris, Île-de-France

Dev Fullstack - Leader de la video dans le Gaming • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0637624

Job Description Missions :Prendre part aux projets de développement technique et de recherche :- Participer activement au développement des projets : dans un but de" perfectionnement" ou de "prise de risque"- Participer aux besoins ponctuels en "Proof of Concept" sur les projets : tester des solutions et les argumenter- Participer aux besoins ponctuels en expertises techniques de type : améliorations de performances, tests de sécurités, réductions de dettes techniques (héritage, sur-ingénierie), audit technique en cours de projet, etc.- Participer au design et déploiement des architectures : architectures techniques et applicatives, organisation de codes, déploiement des environnements, pratiques devops, intégration continue, amélioration continue, etc.Asseoir sa posture de référent technique :- Répondre aux sollicitations de ses pairs sur une ou plusieurs technologies (de part les contributions, conférences, etc.)- Assurer la transmission technique auprès des équipes à travers :- L'animation de workshops (présentation de sujets techniques)- L'animation de formations internes (formation complète sur un sujet technique)- L'accompagnement des nouveaux arrivants dans leur évolution méthodologique, technique et fonctionnelle (rôle de mentoring)- La rédaction d'articles de blogs, de documentations et de tutoriels- Le support à la construction de l'offre commerciale (vulgarisation, marketing de l'offre technique)- La participation à des communautés open source (conférences, contributions de code).Détecter les opportunités technologiques :- Faire de la veille et explorer les nouvelles technologies stratégiques à l'entreprise dans le cadre de la roadmap technique (en collaboration avec la direction technique & les directeurs conseils)- Détecter les opportunités avant-vente et les possibles prise de risques sur de nouvelles technologies (en collaboration avec la direction technique & les directeurs conseils)- Participer aux propositions commerciales dans les domaines techniques nouveaux et exploratoires. Required profile Savoir être attendu :- Faire preuve de pédagogie et savoir vulgariser- Etre rigoureux- Etre Autonome- Avoir une bonne communication- Faire preuve de curiosité- Faire preuve de leadership (notamment en créant de l'assurance autour des prises de risques sur les nouvelles technologies et leurs utilisateurs sur de nouveaux projets)- Travail en équipe.Savoir-faire attendu :- Avoir minimum 2 ans d'expériences sur un poste similaire- Savoir rédiger, concevoir, structurer et chiffrer une solution technique/fonctionnelle dans les projets et les propositions commerciales- Connaître l'écosystème technique des technologies Backend- Bon niveau d'anglais.Les plus : la maîtrise des outils Atlassian (Jira, Confluence) et de l'expérience en gestion de projet ou en management d'équipe. Other information Poste à pourvoir dès que possibleLieu : Paris (11)

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

EXPERT TECHNIQUE E-COMMERCE H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Kaliop

Missions :

Prendre part aux projets de développement technique et de recherche :

- Participer activement au développement des projets : dans un but de perfectionnement ou de prise de risque
- Participer aux besoins ponctuels en Proof of Concept sur les projets : tester des solutions et les argumenter
- Participer aux besoins ponctuels en expertises techniques de type : améliorations de performances, tests de sécurités, réductions de dettes techniques (héritage, sur-ingénierie), audit technique en cours de projet, etc.
- Participer au design et déploiement des architectures : architectures techniques et applicatives, organisation de codes, déploiement des environnements, pratiques devops, intégration continue, amélioration continue, etc.

Asseoir sa posture de référent technique :

- Répondre aux sollicitations de ses pairs sur une ou plusieurs technologies (de part les contributions, conférences, etc.)
- Assurer la transmission technique auprès des équipes à travers :
- L'animation de workshops (présentation de sujets techniques)
- L'animation de formations internes (formation complète sur un sujet technique)
- L'accompagnement des nouveaux arrivants dans leur évolution méthodologique, technique et fonctionnelle (rôle de mentoring)
- La rédaction d'articles de blogs, de documentations et de tutoriels
- Le support à la construction de l'offre commerciale (vulgarisation, marketing de l'offre technique)
- La participation à des communautés open source (conférences, contributions de code).

Détecter les opportunités technologiques :

- Faire de la veille et explorer les nouvelles technologies stratégiques à l'entreprise dans le cadre de la roadmap technique (en collaboration avec la direction technique & les directeurs conseils)
- Détecter les opportunités avant-vente et les possibles prise de risques sur de nouvelles technologies (en collaboration avec la direction technique & les directeurs conseils)
- Participer aux propositions commerciales dans les domaines techniques nouveaux et exploratoires.

Required profile

Savoir être attendu :

- Faire preuve de pédagogie et savoir vulgariser
- Etre rigoureux
- Etre Autonome
- Avoir une bonne communication
- Faire preuve de curiosité
- Faire preuve de leadership (notamment en créant de l'assurance autour des prises de risques sur les nouvelles technologies et leurs utilisateurs sur de nouveaux projets)
- Travail en équipe.

Savoir-faire attendu :

- Avoir minimum 2 ans d'expériences sur un poste similaire
- Savoir rédiger, concevoir, structurer et chiffrer une solution technique / fonctionnelle dans les projets et les propositions commerciales
- Connaître l'écosystème technique des technologies Backend
- Bon niveau d'anglais.

Les plus : la maîtrise des outils Atlassian (Jira, Confluence) et de l'expérience en gestion de projet ou en management d'équipe.

Other information

- Poste à pourvoir dès que possible
- Lieu : Paris (11)

Continuer pour postuler

Emplois reliés

2021-41960 - Chef de projet développeur SAS et Qlik H/F

Paris
Groupama

Data et Pilotage un Chef de projet développeur SAS et Qlik (Qlikview, QlikSense) pour son pilotage **expert** partir de bases ORACLE. Développe des applications QlikView ou QlikSense communautaire...

2021-39755 - CDD 6 mois - Chargé d'assistance MOA H/F • Paris, Île-de-France

Expert Technique / Tech Lead (F/H)

Levallois-Perret, Hauts-de-Seine (92)
Paris Wide - Pilotage & Technologie

équipe. Digital Factory. composée de 100#InnovativePeople, reconnue pour son agilité et expertise **technique** quotidien, vous aurez les responsabilités suivantes. Vous participez au chiffrage, à l...

Scrum Master (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Product Owner (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Ingénieur Application et Services Building Automation H/F IDF

Antony, Hauts-de-Seine (92)

Rexel

Expert de la distribution multicanale pour le monde de l'énergie, Rexel accompagne ses clients professionnels Véritable **expert**(e) dans votre domaine **technique**, vous intervenez en support des...

INGENIEUR APPLICATIONS ET SERVICES PICARDIE/CHAMPAGNE H/F • Marne-La-Vallée, Île-de-France

Chargé de Support et projets Commerce Toulouse ou Bordeaux H/F • Paris, Île-de-France

Chargé(e) de Clientèle Tertiaire H/F 92 • Antony, Île-de-France

Voir plus

Expert technique 3dexperience h/f (CDI)

Issy-Les-Moulineaux, Hauts-de-Seine (92)

DASSAULT SYSTEMES

Créer des relations solides avec les membres des éco systèmes 3DEXPERIENCE EduJouer un rôle de support **technique** Vos atouts pour réussir. Collaborer activement avec les éco systèmes...

Business Experience Solution Partner Ecosystem H/F (CDI) • Vélizy-Villacoublay, Île-de-France

Chef de produit IT - Domaine Achats - Finance H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Apprentissage - architecture des systèmes h/f (Apprentissage/Alternance) • Vélizy-Villacoublay, Île-de-Fra...

Chargé Affaire Bureau Etude (H/F) - Gennevilliers (92)

Gennevilliers, Hauts-de-Seine (92)

SFICSGDBF

Source : monster

structurera l'offre pour les équipes des commerciaux.Il aura à sa charge de proposer des solutions **technique** le plus adapter à nos clients sur le secteur national Le chargé d'affaire intervient en...

Chef de projet e-commerce H/F • Paris, Île-de-France

Commercial Sédentaire (H/F) - Ivry Mazy (94) • Ivry-Sur-Seine, Île-de-France

Chargé d'affaires en étanchéité H/F

Gennevilliers, Hauts-de-Seine (92)

monster

Source : monster

Missions principalesEtudes et **commerce** en étanchéité et isolation. Rôle fort de commercial et de relation client doublé d'une compétence **technique** dans le domaine de l'enveloppe

Consultant Power BI

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

DescriptionLe la leader **technique** PowerBI assure les missions suivantes. Support et accompagnement des et notamment des passerelles (Gateway) et de la sécurité. Très bonne connaissance d...

400 - 500 per day

Lead Développeur PHP/ Symfony - E-Commerce • Paris, Île-de-France

Développeur Golang - Leader du Médias - CDI - Paris • Paris, Île-de-France

MAY056 - Backend développeur - PHP - Secteur des médias • Paris, Île-de-France

Voir plus

Expert Technique Thermique Industrielle 93 F/H

Noisy-Le-Grand, Seine-Saint-Denis (93)

Xpair

Source : Xpair

affectées et soutenir ses collaborateurs dans l'exécution de leurs missions,. Représenter la Direction **Technique**

Agent Commercial Régional • Émerainville, Île-de-France

Ingénieur Support Avant Vente Fabricant Brûleurs basé 91 F/H • Massy, Île-de-France

Expert ou experte technique PEOPLESOFT

Saint-Denis, Seine-Saint-Denis (93)

SNCF

En qualité d'**expert** PeopleSoft, il peut être amené àassurer le suivi et le pilotage de projets spécifiques tels que lamigration d'application ou la gestion de l'obsolescence **technique**.Au sein de l'équipe...

Chef de Secteur Sud-Est H/F en CDD

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Kneipp

Expert de la Beauté Naturelle depuis plus de 50 ans, Cattier est une marque incontournable du marché Diplômé(e) d'une École de **Commerce**, Cycle universitaire Master en **Commerce**, Techniques d...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0637585

À PROPOS : Êtes-vous prêts à façonner avec nous le monde des solutions optiques ?Le groupe ams OSRAM est un leader mondial des solutions optiques. En conjuguant la lumière avec l'intelligence et l'innovation avec la passion, nous enrichissons votre quotidien. C'est ce que nous entendons par "Sensing is life". Nos quelques 000 collaborateurs dans le monde entier se concentrent sur l'innovation en matière de détection, d'éclairage et de visualisation pour rendre les trajets plus sûrs, les diagnostics médicaux plus précis et faire des communications quotidiennes une expérience plus riche.LES MISSIONS : Rattaché à notre pôle Aftermarket Automobile, tu auras la responsabilité du développement d'enseignes Retail Bricolage (GSB) en Europe. A ce titre, tu auras la charge de : > D'analyser le potentiel du marché, la concurrence et les opportunités de développement> De proposer une stratégie clients européenne basée sur cette connaissance du marché et la sélection de notre offre produit la plus adaptée> D'assurer la mise en place à chaque étape : plan d'approche, prospection, contrat et accords nationaux/internationaux, relation commerciale, simulation des ventes par le biais d'événements commerciaux, promotionnels etc.> De veiller à la cohérence de l'offre sur l'ensemble du périmètre européen de manière à coordonner les ouvertures dans différentes entités du groupes transnationaux : portfolio, pricing, adaptation au marché etc. > D'assurer le développement et l'atteinte des objectifs commerciaux : ouverture clients, chiffres d'affaires et profitabilité ainsi que d'être le garant du respect de la stratégie commerciale et marketing du groupe> De garantir le reporting des projets et des résultats en interne : développement clients, chiffres d'affaires, margesLE PROFIL RECHERCHÉ : > Une solide formation commerciale> Une première expérience professionnelle réussie dans les domaines de la vente de produit dans la distribution, du développement de comptes clés, idéalement acquise dans l'Aftermarket Automobile et/ou avec les enseignes de bricolage> Des capacités d'analyse et organisationnelles indéniables> Un talent indéniable pour la négociation commerciale ainsi qu'une force de persuasion, une persévérance et une ténacité démontrées> La maîtrise de la Suite Office (en particulier Excel) et une expérience dans l'utilisation d'un ERP (SAP ou équivalent) et d'un CRM (SalesForce ou équivalent) > Un anglais commercial professionnel, d'autres langues étrangères (dont l'allemand) seront un atout supplémentaire> Une appétence pour les déplacements professionnels - du temps de travail) > Un CV et une lettre de motivation en rédigés en français et en anglais, du service client, du développement commercial et/ou de comptes clé, du marketing, de la gestion de produits ou de projets, idéalement acquise dans le monde de l'Aftermarket Automobile> La connaissance ou une affinité démontrée pour l'e-Commerce ou un enthousiasme pour l'exploration de nouveaux domaines d'affaires devront compléter ton expérience. La connaissance du secteur de la distribution serait un plus> Un talent indéniable pour la négociation commerciale ainsi qu'une force de persuasion, une persévérance et une ténacité démontrées> La maîtrise de la suite Office (en particulier Excel) et une expérience dans l'utilisation d'un ERP (SAP ou équivalent) et d'un CRM (Salesforce ou équivalent) > Un anglais commercial professionnel; d'autres langues étrangères (dont l'allemand) seront un atout supplémentaire> Une appétence pour les déplacements professionnels - du temps de travail) > Un CV et une lettre de motivation rédigés en français et en anglaisLES AVANTAGES :En plus d'une mission enrichissante, humaine et stimulante, nous te proposons :> Un package attractif avec fixe + variable à K€ bruts annuels, selon expérience et profil)> Un véhicule de fonction> Un statut Cadre> Divers autres avantages dont le télétravailPourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN24030

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

International Key Account Manager | Aftermarket Automobile

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Êtes-vous prêts à façonner avec nous le monde des solutions optiques ?

Le groupe ams OSRAM est un leader mondial des solutions optiques. En conjuguant la lumière avec l'intelligence et l'innovation avec la passion, nous enrichissons votre quotidien.

C'est ce que nous entendons par "Sensing is life".

Nos quelques 000 collaborateurs dans le monde entier se concentrent sur l'innovation en matière de détection, d'éclairage et de visualisation pour rendre les trajets plus sûrs, les diagnostics médicaux plus précis et faire des communications quotidiennes une expérience plus riche.

LES MISSIONS :

Rattaché à notre pôle Aftermarket Automobile, tu auras la responsabilité du développement d'enseignes Retail Bricolage (GSB) en Europe.

A ce titre, tu auras la charge de :

D'analyser le potentiel du marché, la concurrence et les opportunités de développement

De proposer une stratégie clients européenne basée sur cette connaissance du marché et la sélection de notre offre produit la plus adaptée

D'assurer la mise en place à chaque étape : plan d'approche, prospection, contrat et accords nationaux / internationaux, relation commerciale, simulation des ventes par le biais d'événements commerciaux, promotionnels etc.

De veiller à la cohérence de l'offre sur l'ensemble du périmètre européen de manière à coordonner les ouvertures dans différentes entités du groupes transnationaux : portfolio, pricing, adaptation au marché etc.

D'assurer le développement et l'atteinte des objectifs commerciaux : ouverture clients, chiffres d'affaires et profitabilité ainsi que d'être le garant du respect de la stratégie commerciale et marketing du groupe

De garantir le reporting des projets et des résultats en interne : développement clients, chiffres d'affaires, marges

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Une solide formation commerciale

Une première expérience professionnelle réussie dans les domaines de la vente de produit dans la distribution, du développement de comptes clés, idéalement acquise dans l'Aftermarket Automobile et / ou avec les enseignes de bricolage

Des capacités d'analyse et organisationnelles indéniables

Un talent indéniable pour la négociation commerciale ainsi qu'une force de persuasion, une persévérance et une ténacité démontrées

La maîtrise de la Suite Office (en particulier Excel) et une expérience dans l'utilisation d'un ERP (SAP ou équivalent) et d'un CRM (SalesForce ou équivalent)

Un anglais commercial professionnel, d'autres langues étrangères (dont l'allemand) seront un atout supplémentaire

Une appétence pour les déplacements professionnels - du temps de travail)

Un CV et une lettre de motivation en rédigés en français et en anglais

du service client, du développement commercial et / ou de comptes clé, du marketing, de la gestion de produits ou de projets, idéalement acquise dans le monde de l'Aftermarket Automobile

La connaissance ou une affinité démontrée pour l'e-Commerce ou un enthousiasme pour l'exploration de nouveaux domaines d'affaires devront compléter ton expérience.

La connaissance du secteur de la distribution serait un plus

Un talent indéniable pour la négociation commerciale ainsi qu'une force de persuasion, une persévérance et une ténacité démontrées

La maîtrise de la suite Office (en particulier Excel) et une expérience dans l'utilisation d'un ERP (SAP ou équivalent) et d'un CRM (Salesforce ou équivalent)

Un anglais commercial professionnel; d'autres langues étrangères (dont l'allemand) seront un atout supplémentaire

Une appétence pour les déplacements professionnels - du temps de travail)

Un CV et une lettre de motivation rédigés en français et en anglais

LES AVANTAGES :

En plus d'une mission enrichissante, humaine et stimulante, nous te proposons :

Un package attractif avec fixe + variable à K€ bruts annuels, selon expérience et profil)

Un véhicule de fonction

Un statut Cadre

Divers autres avantages dont le télétravail

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN24030

Continuer pour postuler

Emplois reliés

International Key Account Manager Aftermarket Automobile H/F

Malakoff, Hauts-de-Seine (92)

UPTOO

Source : Regionsjob

Rattaché à notre pôle **Aftermarket Automobile**, tu auras la responsabilité du développement d'enseignes vente de produit dans la distribution, du développement de comptes clés, idéalement...

Key Account Manager H/F • Cergy, Île-de-France

Alternance Key Account Manager BtoB - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)

iscod alternance

Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) **Key Account Manager** BtoB en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Marketing Account Manager - Levallois-Perret (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Alternance Account Manager SEO - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Sales Manager - Vaucresson (F/H) • Vaucresson, Île-de-France

Voir plus

Key account manager secteur automobile h/f (CDI)

Paris, Paris (75)

ADH Hommes et Stratégie

Entreprise. Filiale autonome d'un groupe **international**, spécialisé en Supply Chain Solutions pour les ensembles routiers, plusieurs sites en France, nous poursuivons notre développement et créons le poste d...

International Key Account Manager

Île-de-France, France, France

OPTIMUM AUTOMOTIVE

Source : Linkedin

distributeurs, prescripteurs, partenaires et autres sociétés) et cela sur le territoire français et à l'**international**.Dans membre de la French Tech et labellisée BPI Excellence, accélère son...

International Key Account Manager

Neuilly-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)

GroupM

Source : Linkedin

More than 15 markets are part of this **international** scope, the **key** active markets being UK, Germany, France, Spain, Australia, Italy, Poland. The **key** challenge is to ensure we effectively manage all...

Programmatic Account Manager • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Global Account Manager • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Key Account Manager F/M

Paris, Paris (75)

Worldline

Source : Linkedin

Job Purpose. Mission The Worldline Global Sales and Verticals is looking to hire an experienced **Key Account** To be successful as a Kay **Account Manager**, you should love to interact with internal and...

Field Marketing Manager France F/M • Paris, Île-de-France

Segment Product Marketing Manager – Payment public Transportation F/M • Paris, Île-de-France

Business Profitability Analyst (F/H) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Key Account Manager (H/F)

Paris, Paris (75)

BADENOCHANDCLARK

son client, un acteur du packaging cosmétique, un. span. b style "font size. 10.5pt " **Key Account Manager** (H F). b. span style "font size. 10.5pt " . style "font size. 10.5pt " Dans le cadre d' une création de poste et...

Responsable Comptable Bilan et Reporting (h/f) • Rueil-Malmaison, Île-de-France

Directeur de Business Unit (h/f) • Paris, Île-de-France

Responsable Comptable Immobilisations louées (h/f) • Rueil-Malmaison, Île-de-France

Voir plus

International Key Account Manager - Office Supply H/F

Hauts-de-Seine (92)

Michael Page

Source : monster

Dans le cadre de sa croissance sur de nouveaux clients à potentiel, il recrute un **International Key Account Manager**. Office Supply. **Key Account Manager**. Office Supply, vous êtes en charge du...

Key Account Manager H/F • Île-de-France

Key Account Manager Industrie H/F • Saint-Ouen, Île-de-France

Key Account Manager - GMS H/F • Paris, Île-de-France

Key Account Manager settore Automotive

Paris, Paris (75)

Expleo Group

Source : Linkedin

Expleo France research for an important client in Automotive sector **Key Account Manager** Automotive The **key account manager** will be the lead point of contact for all **key** client matters, anticipate the...

Account Delivery Leader H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Alternance - Ingénieur Commercial H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Chef de projet principal H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634982

À PROPOS : Envie d'intégrer une scale-up dynamique et ambitieuse ?Nous recrutons un Responsable Développement des Partenariats pour accompagner notre hypercroissance !Nous sommes un cabinet d'expertise comptable digitalisé. Notre credo : dépoussiérer la comptabilité pour la rendre accessible. Notre objectif : simplifier la vie des entrepreneurs en les libérant de leurs contraintes administratives. Grâce à notre équipe d'experts et nos outils innovants, nous couvrons l'ensemble des besoins des chefs d'entreprise (création d'entreprise, comptabilité, déclaration fiscales et sociale,...). Nous proposons des offres simples et personnalisées et nos clients bénéficient d'un accompagnement sur-mesure à un prix raisonnable.LES MISSIONS : Rendez-vous à Paris pour démarrer l'aventure.En relation directe avec la Directrice Marketing et Commerciale, nous recherchons un talent pour avancer avec nous sur les sujets suivants : - Gérer la relation quotidienne avec nos partenaires stratégiques et développer une vraie relation interpersonnelle avec les partenaires référencés- Développer la notoriété de la structure en s'appuyant sur les audiences des partenaires (site internet, réseaux sociaux, mailings, webinaires...)- Animer et développer les partenariats existants dans le but de développer le CA associé via le montage d'opérations commerciales et d'évènements (rencontres, formations, webinaires.)- Être un véritable référent pour l'équipe commerciale sur l'animation de ces partenaires et le traitement des leads partenaires entrants- Assurer un reporting régulier des actions menées avec les partenaires et mesurer l'impact sur le business (en relation avec les équipes commerciales) Développer des contenus co-brandés créatifs et percutants, et établir un calendrier précis des évènements réalisés avec les partenaires (articles, vidéos, infographies webinaires.)Préparez-vous à un quotidien rythmé et dynamique : vous multiplierez les échanges avec des interlocuteurs issus de secteurs variés et vous travaillerez sur des cycles de vente courts.LE PROFIL RECHERCHÉ : Votre côté stratège, votre autonomie, votre créativité et votre esprit d'équipe seront vos meilleures armes. Votre écoute active, votre créativité et votre capacité à créer du lien seront des éléments déterminants pour réussir.Vous aimez sortir de votre zone de confort ? Vous êtes à l'aise avec les outils IT ? Votre fibre commerciale a déjà fait ses preuves lors d'une première expérience ? Rencontrons-nous au plus vite.LES AVANTAGES :Vous rejoindrez une entreprise qui possède une forte expertise digitale et vous avancerez aux côtés d'une centaine de collaborateurs engagés et passionnés. De quoi profiter d'un quotidien professionnel enrichissant ! Sur notre secteur en pleine expansion, vous incarnerez une structure pionnière, qui a déjà gagné la confiance de 000 clients.Bénéficiez :-D'une formation complète, technique et commerciale, -D'une ambiance start-up chaleureuse et stimulante,-De tous les outils nécessaires pour performer.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23980

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Responsable Partenariats – Scale-up en forte croissance !

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Envie d'intégrer une scale-up dynamique et ambitieuse ?

Nous recrutons un Responsable Développement des Partenariats pour accompagner notre hypercroissance !

Nous sommes un cabinet d'expertise comptable digitalisé.

Notre credo : dépoussiérer la comptabilité pour la rendre accessible.

Notre objectif : simplifier la vie des entrepreneurs en les libérant de leurs contraintes administratives.

Grâce à notre équipe d'experts et nos outils innovants, nous couvrons l'ensemble des besoins des chefs d'entreprise (création d'entreprise, comptabilité, déclaration fiscales et sociale,.

Nous proposons des offres simples et personnalisées et nos clients bénéficient d'un accompagnement sur-mesure à un prix raisonnable.

LES MISSIONS :

Rendez-vous à Paris pour démarrer l'aventure.

En relation directe avec la Directrice Marketing et Commerciale, nous recherchons un talent pour avancer avec nous sur les sujets suivants :

- Gérer la relation quotidienne avec nos partenaires stratégiques et développer une vraie relation interpersonnelle avec les partenaires référencés
- Développer la notoriété de la structure en s'appuyant sur les audiences des partenaires (site internet, réseaux sociaux, mailings, webinaires…)
- Animer et développer les partenariats existants dans le but de développer le CA associé via le montage d'opérations commerciales et d'évènements (rencontres, formations, webinaires)
- Être un véritable référent pour l'équipe commerciale sur l'animation de ces partenaires et le traitement des leads partenaires entrants
- Assurer un reporting régulier des actions menées avec les partenaires et mesurer l'impact sur le business (en relation avec les équipes commerciales)

Développer des contenus co-brandés créatifs et percutants, et établir un calendrier précis des évènements réalisés avec les partenaires (articles, vidéos, infographies webinaires)

Préparez-vous à un quotidien rythmé et dynamique : vous multiplierez les échanges avec des interlocuteurs issus de secteurs variés et vous travaillerez sur des cycles de vente

courts.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Votre côté stratège, votre autonomie, votre créativité et votre esprit d'équipe seront vos meilleures armes.

Votre écoute active, votre créativité et votre capacité à créer du lien seront des éléments déterminants pour réussir.

Vous aimez sortir de votre zone de confort ?

Vous êtes à l'aise avec les outils IT ?

Votre fibre commerciale a déjà fait ses preuves lors d'une première expérience ?

Rencontrons-nous au plus vite

LES AVANTAGES :

Vous rejoindrez une entreprise qui possède une forte expertise digitale et vous avancerez aux côtés d'une centaine de collaborateurs engagés et passionnés.

De quoi profiter d'un quotidien professionnel enrichissant !

Sur notre secteur en pleine expansion, vous incarnerez une structure pionnière, qui a déjà gagné la confiance de 000 clients.

Bénéficiez :

• D'une formation complète, technique et commerciale,

• D'une ambiance start-up chaleureuse et stimulante,

• De tous les outils nécessaires pour performer.

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23980

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Business Developer, Scale-up en forte croissance ! H/F

Paris, Paris (75)

UPTOO

Source : monster

À PROPOS. Que diriez vous de poursuivre votre carrière dans une **scale up** ambitieuse, guidée par l'innovation cycles de vente courts.LE PROFIL RECHERCHÉ. Chasseur(se) dans l'âme, vous savez…

Business Developer Scale-Up en Forte Croissance H/F • Paris, Île-de-France

CDI - Software Engineer Frontend Confirmed (Angular2+) H / F

Paris, Paris (75)

La Relève

A propos de l'entreprise. Une start **up**. **Scale up** à **croissance** rapide, spécialisée dans le domaine de la santé qui a pour but de suivre les patients, d'améliorer leur santé, mettre **en** place des actions plans...

Quick Apply

CDI - Specialist Support IT - Helpdesk H/F • Paris, Île-de-France

CDI - Chargé de Partenariats et de projet - Food H/F • Paris, Île-de-France

CDI - Software Engineer Backend Confirmed (Node/Typescript) H / F • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chief of Staff

Paris, Paris (75)

namastay

Source : Linkedin

Namastay vient de clôturer une levée de fond et est actuellement **en** phase de pre **scale up**.Dans ce contexte de **forte croissance**, Namastay recherche son sa Chief of Staff afin de se...

Responsable Partenariats

Paris, Paris (75)

SIXT

Responsable Partenariats Sixt est le loueur de voitures 5. sur le marché, présent dans plus de 100 pays Le job qui déchire. Gérer. gérer et développer les **partenariats** existants (ex. plateformes CE,...

Comptable Général Senior • Paris, Île-de-France

Stage Recrutement / Marque employeur H/F - 6 mois • Paris

Responsable d´agence (F/H) - Paris - CDI • Paris, Île-de-France

Voir plus

CFO / Directeur financier (H/F) (CDI)

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

AUCLEA CONSULTING

Sur tous les sujets vous serez épaulé par une équipe déjà **en** place.Vos responsabilités. stratégie financière entreprise de type start **up** ou **scale up** et ce idéalement dans le secteur IT ou des...

Ingenieur commercial grands comptes h/f (CDI) • Montreuil, Île-de-France

B2B Online Marketing Intern (x/h/f)

Paris, Paris (75)

Doctolib

Source : Linkedin

scale up dans le domaine de la e santé? travaillant dans le secteur de la santé, préparation des campagnes, suivi de la performance, suivi des **partenariats** mission. transformer le secteur de la santé...

B2C Marketing Intern (x/h/f) • Levallois-Perret, Île-de-France

Stage Growth Marketing (x/f/m) • Paris, Île-de-France

Responsable des partenariats - Télésecrétariats (x/f/h) • Paris, Île-de-France

Voir plus

CDI - Business Developer - Paris

Paris, Paris (75)
KatchMe
Source : Linkedin

Mon client est une belle **scale up** française, spécialisée dans la dématérialisation des avantages salariés expérience client et utilisateur. LE CONTEXTE. Solution SaaS B2B2C 1,5 million d'utilisateurs...

Blockchain Developer au sein d'un leader mondial du jeu vidéo • Paris, Île-de-France

CDI - Senior UI/UX Designer app mobile - Montre connectée de luxe (IoT) • Paris, Île-de-France

Directeur.trice Start-up Studio

Paris, Paris (75)
Bengs
Source : Linkedin

clients l'expérience d'une start **up** à **croissance** rapide.Objectif. faire pivoter les stratégies, revisiter pour ne pas mourir demain.La start **up**, fondée **en** 2014, possède un bureau à Paris et à New York et poursuit...

CONSULTANT(E) JUNIOR/CONFIRME EN TRANSFORMATION DIGITALE ACHATS • Paris, Île-de-France

Consultant PPM - Planisware • Paris, Île-de-France

Backend développeur JavaScript - Foodtech à forte croissance

Paris, Paris (75)
Eyetech Solutions

Backend développeur JavaScript. Foodtech à **forte croissance**. Evoluer dans une foodtech à **forte croissance** Client DetailsBackend développeur JavaScript. Foodtech à **forte croissance**. l'entreprise. **E**...

45000 - 55000 per year

Développeur Python - SaaS - Paris - CDI • Paris, Île-de-France

Dev Android - Scale-up éditrice de logiciel • Paris, Île-de-France

Développeur Fullstack- Start-up Leader Automobile • Paris, Île-de-France

Voir plus

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Conseil en information médicale (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634960

À PROPOS : Opérateur en efficacité énergétique à taille humaine, notre entreprise accompagne les consommateurs d'énergies, principalement des entreprises industrielles et tertiaires, dans leurs démarches de réduction de la facture énergétique et de l'impact environnemental.Nous apportons à nos clients des solutions d'optimisations techniques et financières conçues sur mesure : Express Diag, Audits Energétiques, mise en place de Système de Management de l'Energie, définition et suivi de Plans d'Actions, financement de solutions d'efficacité énergétique notamment via le dispositif des Certificats d'Economies d'Energie (CEE). Nous nous engageons pleinement afin de répondre aux défis de l'urgence climatique, de décarbonation et de la performance industrielle française. Pour soutenir notre forte croissance, nous recherchons un Business Developer H/F en Efficacité Énergétique.LES MISSIONS : Votre futur terrain de jeu : toute la France.Vous construirez votre propre portefeuille en partant de zéro, mais comptez sur une formation complète et un fichier qualifié. À vous de :-Prendre contact avec les industriels et les installateurs,-Qualifier leurs besoins de travaux et les valider sur site,-Gérer les contrats et piloter le cycle de vente jusqu'au début du chantier, -Fidéliser vos clients,-Participer à l'élaboration des supports de communication,-Suivre le chantier,-Assurer la satisfaction des clients tout au long du projet.Ce poste 360° vous permettra de gérer en toute autonomie des projets captivants et d'être sur tous les fronts pour assurer leur réussite.LE PROFIL RECHERCHÉ : Vous avez une sensibilité pour les enjeux environnementaux ?Vous savez inspirer confiance grâce à votre sympathie, votre empathie et votre ouverture d'esprit ? Apportez-nous votre énergie et votre vision !Vous aimez prospecter et convaincre des interlocuteurs multiples, vous maîtrisez les techniques de négociation et avez un profil « chasseur » Les prérequis :-Une connaissance du secteur de l'industrie-Une expérience dans le développement commercial BtoB-Une formation technique Bac +3 à Bac +5LES AVANTAGES :Voici un aperçu de votre futur quotidien à nos côtés :-Une belle marge de manœuvre pour améliorer nos process et apporter vos idées,-Une grande convivialité, au travail et en dehors, -Un écosystème passionnant, qui participe à la construction du monde de demain,-Des interlocuteurs techniques et enrichissants, -Un package attractif à négocier, avec fixe + variable.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23990

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Ingénieur d'affaires C2E (H/F)

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Opérateur en efficacité énergétique à taille humaine, notre entreprise accompagne les consommateurs d'énergies, principalement des entreprises industrielles et tertiaires, dans leurs démarches de réduction de la facture énergétique et de l'impact environnemental.

Nous apportons à nos clients des solutions d'optimisations techniques et financières conçues sur mesure : Express Diag, Audits Energétiques, mise en place de Système de Management de l'Energie, définition et suivi de Plans d'Actions, financement de solutions d'efficacité énergétique notamment via le dispositif des Certificats d'Economies d'Energie (CEE).

Nous nous engageons pleinement afin de répondre aux défis de l'urgence climatique, de décarbonation et de la performance industrielle française.

Pour soutenir notre forte croissance, nous recherchons un Business Developer H / F en Efficacité Énergétique.

LES MISSIONS :

Votre futur terrain de jeu : toute la France.

Vous construirez votre propre portefeuille en partant de zéro, mais comptez sur une formation complète et un fichier qualifié.

À vous de :

- Prendre contact avec les industriels et les installateurs,
- Qualifier leurs besoins de travaux et les valider sur site,
- Gérer les contrats et piloter le cycle de vente jusqu'au début du chantier,
- Fidéliser vos clients,
- Participer à l'élaboration des supports de communication,
- Suivre le chantier,
- Assurer la satisfaction des clients tout au long du projet.

Ce poste 360 vous permettra de gérer en toute autonomie des projets captivants et d'être sur tous les fronts pour assurer leur réussite.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Vous avez une sensibilité pour les enjeux environnementaux ?

Vous savez inspirer confiance grâce à votre sympathie, votre empathie et votre ouverture d'esprit ?

Apportez-nous votre énergie et votre vision !

Vous aimez prospecter et convaincre des interlocuteurs multiples, vous maîtrisez les techniques de négociation et avez un profil chasseur

Les prérequis :

- Une connaissance du secteur de l'industrie
- Une expérience dans le développement commercial BtoB
- Une formation technique Bac +3 à Bac +5

LES AVANTAGES :

Voici un aperçu de votre futur quotidien à nos côtés :

- Une belle marge de manœuvre pour améliorer nos process et apporter vos idées,
- Une grande convivialité, au travail et en dehors,
- Un écosystème passionnant, qui participe à la construction du monde de demain,
- Des interlocuteurs techniques et enrichissants,
- Un package attractif à négocier, avec fixe + variable.

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23990

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Ingénieur d'affaires C2E (H/F)

Paris, Paris (75)
UPTOO
Source : monster

Ingénieur d'affaires C2E (H/F) (CDI) • Paris, Île-de-France

Ingénieur d'Affaires C2e H/F • Vanves, Île-de-France

Technico-commercial h/f

Argenteuil, Val-d'Oise (95)
Immoclassic

Dans le but d'accroître notre développement, **C2E** recrute des Technico Commerciaux H F pour ses différentes agences.Vous aurez pour missions. Maintenir le chiffre d'**affaires** existant dans votre...

Commercial b to c h/f • Argenteuil, Île-de-France

Chargé de clientèle aux particuliers h/f • Argenteuil, Île-de-France

Commercial terrain h/f • Argenteuil, Île-de-France

Voir plus

Alternance Ingénieur d'Affaires - Antony (F/H)

Antony, Hauts-de-Seine (92)

iscod alternance

Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans le conseil, un(e) **Ingénieur** d'**Affaires** en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômante...

Alternance Ingénieur d'Affaires - Neuilly-sur-Seine (F/H) • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Commercial CEE

Paris, Paris (75)

ACT Commodities

Evaluation des gisements **C2E**, cotation du montant des primes et signature de marchés Suivi de l'évolution des dossiers **C2E** Assurer le suivi client post transaction. Profil. Diplômé d'une école de commerc...

Technico-Commercial aux Particuliers H/F

Paris, Paris (75)

Groupe C2E

Source : meteojob-booster-jhan

Dans le but d'accroître notre développement, **C2E** recrute des Technico Commerciaux H F pour ses différentes agences.Vous aurez pour missions. Maintenir le chiffre d'**affaires** existant dans votre...

Chargé de Clientèle aux Particuliers H/F • Paris, Île-de-France

Conseiller Commercial H/F • Paris, Île-de-France

Commercial Terrain H/F • Paris, Île-de-France

Voir plus

Ingénieur d'Affaires H/F

Rueil-Malmaison, Hauts-de-Seine (92)

Tertialis

Source : monster

notre client, une ESN spécialiste du smart matching et du digital, de plus de 250 collaborateurs, un **Ingénieur** d'**Affaires** H F. suivants. Expérience utilisateur. UI UX Designer, Lead UI UX, CRM....

55/60K€

Ingénieur d'Affaires ESN (H/F) • Paris, Île-de-France

Ingénieur d'Affaires H/F

Charenton-Le-Pont, Val-de-Marne (94)

Panda Services

Source : monster

ensemble du territoire national.Dans le cadre d'un accroissement d'activité, nous recherchons un(e) **Ingénieur** e) d'**Affaires** qui sera en charge de quatre fonctions principales. Commerciale, RH,...

Ingénieur d'affaires

Paris, Paris (75)

CONIX

Source : Linkedin

en université Vous justifiez d'une expérience commerciale confirmée, idéalement dans l'Ingénierie d'**affaires**

Ingénieur d'Affaires F/H

Paris, Paris (75)

Adsearch SAS

Source : monster

recrute pour l'un de ses clients une société experte du financement et du management de l'innovation, un **Ingénieur** d'**Affaires** F H.Sous la responsabilité du Directeur de l'agence parisienne vous intégrez...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634750

Résumé du poste Ce que nous proposonsNous accompagnons nos clients dans la définition de la mise en œuvre de leurstratégie à la mise en œuvre technologique. Afin d'accompagnement notre développement, nous recherchons des Managers en Stratégie et Transformation Consulting en assurance, au sein de notre practice dédiée à l'assurance. Chez Hardis Group, nous encourageons et valorisonsles initiatives personnelles pour donner toujours plus de valeur aux idéesindividuelles. Vous aimez le métier du conseil, mais avez également pleinsd'idées ? Vous souhaitez rejoindre une entreprise qui encourage la prised'initiative ? Alors rejoignez Hardis Group et notre équipe ! Nous rejoindre, c'estrejoindre une forte ambition de développement où nous avons besoin deconsultants qui aiment se dire que « tout est possible ».C'est aussi travailler avant tout avec des expertsqui accompagnent leurs clients sur des missions à forte valeur ajoutée (nosinterlocuteurs sont majoritairement des membres de la direction de la plupartdes principaux acteurs de l'assurance/mutuelle du marché), pour cela vous :Participerez à l'avant-vente et la rédaction des propositions commercialesProposerez des études prospectives et participerez à des réflexions sur des thèmes innovantsAccompagnerez et écrirez les réflexions stratégiquesAiderez nos clients à prendre du recul sur des problématiques complexesChallengerez et mettrez en place la performance opérationnelleDéfinirez la trajectoire des différentes transformations : stratégique, organisationnelle et technologiqueProposerez de nouvelles méthodes de résolution de problèmeParticiperez à la vie interne du cabinet et les projets en cours de développement autour de la RSE du cabinet Profil Ce que nousrecherchonsVous avez une expériencede 4 à 6 ans, dont une significative en cabinet de conseil dans le rôle deconsultant ? Vous avez envie de démontrer vos capacités d'encadrement ?vous avez une appétence pour la technologie, Vous êtes curieux quel que soit ledomaine et avez envie d'apprendre ?Vous souhaitez avoir unvrai impact sur le développement de notre entreprise, tout en ayant un bonéquilibre vie pro-vie perso ?Alors rejoignez Hardis Group, un groupe de 1200personnes avec l'ambition de devenir un des champions des transformations dedemain !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 48 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Manager Stratégie et Transformation Consulting assurance H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Hardis Group

Résumé du poste

Ce que nous proposons

Nous accompagnons nos clients dans la définition de la mise en œuvre de leurstratégie à la mise en œuvre technologique. Afin d'accompagnement notre développement, nous recherchons des Managers en Stratégie et Transformation Consulting en assurance, au sein de notre practice dédiée à l'assurance.

Chez Hardis Group, nous encourageons et valorisonsles initiatives personnelles pour donner toujours plus de valeur aux idéesindividuelles.

Vous aimez le métier du conseil, mais avez également pleinsd'idées ? Vous souhaitez rejoindre une entreprise qui encourage la prised'initiative ?

Alors rejoignez Hardis Group et notre équipe !

Nous rejoindre, c'estrejoindre une forte ambition de développement où nous avons besoin deconsultants qui aiment se dire que tout est possible .

C'est aussi travailler avant tout avec des expertsqui accompagnent leurs clients sur des missions à forte valeur ajoutée (nosinterlocuteurs sont majoritairement des membres de la direction de la plupartdes principaux acteurs de l'assurance / mutuelle du marché), pour cela vous :

- Participerez à l'avant-vente et la rédaction des propositions commerciales
- Proposerez des études prospectives et participerez à des réflexions sur des thèmes innovants
- Accompagnerez et écrirez les réflexions stratégiques
- Aiderez nos clients à prendre du recul sur des problématiques complexes
- Challengerez et mettrez en place la performance opérationnelle
- Définirez la trajectoire des différentes transformations : stratégique, organisationnelle et technologique
- Proposerez de nouvelles méthodes de résolution de problème
- Participerez à la vie interne du cabinet et les projets en cours de développement autour de la RSE du cabinet

Profil

Ce que nousrecherchons

Vous avez une expériencede 4 à 6 ans, dont une significative en cabinet de conseil dans le rôle deconsultant ? Vous avez envie de démontrer vos capacités d'encadrement ?

vous avez une appétence pour la technologie, Vous êtes curieux quel que soit ledomaine et avez envie d'apprendre ?

Vous souhaitez avoir unvrai impact sur le développement de notre entreprise, tout en ayant un bonéquilibre vie pro-vie perso ?

Alors rejoignez Hardis Group, un groupe de 1200personnes avec l'ambition de devenir un des champions des transformations dedemain !

Continuer pour postuler

Emplois reliés

2021-41960 - Chef de projet développeur SAS et Qlik H/F

Paris, Paris (75)
Groupama

Ainsi, Groupama Assurances Mutuelles anime **et** coordonne la **stratégie** opérationnelle du Groupe, en concertation avec les Caisses régionales **et** ses filiales françaises **et** internationales. de...

2021-39755 - CDD 6 mois - Chargé d'assistance MOA H/F • Paris, Île-de-France

Manager Stratégie et Transformation Consulting Assurance H/F

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)
Hardis Group
Source : Regionsjob

Ce que nous proposons. Nous accompagnons nos clients dans la définition de la mise en oeuvre de leur **stratégie** Afin d'accompagnement notre développement, nous recherchons des...

Consultant Confirmé - Senior en Stratégie et Transformation en Assurance H/F • Vanves, Île-de-France

Manager Marketing F/H – Secteur Services Financiers / Banque / Assurance

Paris, Paris (75)
Accenture

QualificationsLe métier de **Manager** Marketing. Secteur Services Financiers. Banque. **Assurance** est fait data dans les secteurs de la banque, l'**assurance et** ou les services financiers **et** de son impact...

Consultant Manager Consulting Supply Chain F/H - Paris • Paris, Île-de-France

Consultant Manager Strategy Achats F/H - Paris • Paris, Île-de-France

Consultant Manager Private Equity and M&A H/F - Paris • Paris, Île-de-France

Voir plus

Consultant senior

Paris, Paris (75)

EÜRUS Consulting

Source : Linkedin

Poste à temps plein basé à Paris ou à Nantes **Et** si vous rejoigniez un cabinet de conseil en **stratégie et** management pour participer à la **transformation** sans précédent du secteur de l'**assurance et** du...

Manager H/F Stratégie et Transformation digitale

Paris, Paris (75)

Kea - Euclyd

Source : Linkedin

recrutons un(e) **Manager** capable de mener à bien des projets de **stratégie et transformation** digitale, Nous recherchons des talents venant du monde du conseil en **stratégie** digitale. IT. un plusEn...

Consultant expérimenté Stratégie des Opérations H/ (CDI)

Nanterre, Hauts-de-Seine (92)

EY

grade senior **et manager**) dans le cadre du développement de nos activités. Manufacturing) dont la finalité peut être très différente. **Stratégie** Industrielle **et** schéma directeur de 6 ans d'expérience...

Consultant expérimenté Stratégie des Opérations H/ (CDI) H/F • Nanterre, Île-de-France

Manager - Business et Digital Transformation H/F • Courbevoie, Île-de-France

Senior Manager en Transformation RH Paris H/F • Courbevoie, Île-de-France

Voir plus

Chargé de recrutement H/F

Paris, Paris (75)

SOFTEAM

Source : Linkedin

SOFTEAM **Consulting**, cabinet de conseil spécialisé en **transformation** des métiers Banque, Finance **et Assurance** SOFTEAM **Consulting** accompagne ses clients **et** partenaires sur 4 piliers de...

Consultant en Transformation Digitale H/F • Paris, Île-de-France

Consultant en Assurance H/F • Paris, Île-de-France

Consultant Organisation et Process H/F • Paris, Île-de-France

Manager Commercial Grands Comptes indirects H/F (CDI)

Vélizy-Villacoublay, Yvelines (78)

DASSAULT SYSTEMES

Poste. **Manager** Commercial Grands Comptes indirects est en charge de la définition **et** de l'exécution moyenne **et** long terme de la **stratégie** de croissance de revenue sur la liste de comptes définie,....

Transformation Stratégie Analyste H/F (CDI) • Issy-Les-Moulineaux, Île-de-France

Consultant - Cib Consulting & Transformation H/F

Levallois-Perret, Hauts-de-Seine (92)

BNP Paribas

Source : Regionsjob

Consultant CIB **Consulting et Transformation** H F. Qui est CIB **Consulting et Transformation** ? En rejoignant l'équipe CIB **Consulting et Transformation**, vous évoluerez au sein d'une équipe dynamique...

Développeur PHP/ Symfony - Medtech Solution Digitale

Paris, Paris (75)

Eyetech Solutions

Elle les accompagne dans leur évolution **et transformation** à travers les services de **Consulting**, d'intégration de Digital **et** d'application management produit.Client DetailsDéveloppeur Php Symfony. La...

45000 - 55000 per year

Backend développeur PHP - Transformation énergétique • Paris, Île-de-France

Dev PHP/ Symfony - Leader de la transformation digitale • Paris, Île-de-France

Lead PHP/Symfony - Agence digitale • Paris, Île-de-France

Voir plus

Chercheurs d'emploi
Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs
Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com
Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634728

Œuvrant parmi les acteurs les plus prestigieux du monde du Conseil à l'international, notre client à taille humaine est devenu Leader dans l'accompagnement à la transformation technologiques des plus grandes entreprises internationales. Pour répondre à sa croissance, notre client recherche son futur Talent. Vos missions Vous accompagnez les clients dans le cadre de projets de transformation visant l'amélioration de leur performance, en tirant le meilleur parti des technologies actuelles. A ce titre, vous pourrez travailler sur des thèmes variés : - Adaptation de la DSI pour délivrer efficacement ces nouveaux produits et services et les maintenir en condition opérationnelle, en cohérence avec l'existant : plan de transformation DSI, DSI Agile, Cloud, Big Data, maîtrise des coûts, organisation IT, processus IT, . - Sécurisation de programme de transformation à forte composante SI : Cadrage et pilotage de programme, Redressement de projets/ programmes en crise, Portefeuille de projets, . Mobilisé sur des missions à forte valeur ajoutée, vous aurez l'opportunité d'intervenir au sein d'équipes pluridisciplinaires, dans un contexte international. Impliqué dans la vie interne du cabinet, vous participerez aux actions de formation, de recrutement, de communication, ainsi qu'aux travaux de recherche et de veille en lien avec vos centres d'intérêt, dans un esprit convivial. Requirements Votre Profil De formation Ecole de commerce ou Ingénieur ou Université, vous avez une expérience d'au moins 5 ans sur des thématiques similaires. Vous comprenez les problématiques des Métiers et de la DSI, vous disposez d'une bonne sensibilité à l'IT et aux nouvelles technologies : blockchain, chatbot, intelligence artificielle, big data, objets connectés. Vous travaillez couramment en anglais.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

MANAGER CIO ADVISORY (H/F)

Continuer pour postuler

Paris
HURRYMAN

Œuvrant parmi les acteurs les plus prestigieux du monde du Conseil à l'international, notre client à taille humaine est devenu Leader dans l'accompagnement à la transformation technologiques des plus grandes entreprises internationales.

Pour répondre à sa croissance, notre client recherche son futur Talent.

Vos missions

Vous accompagnez les clients dans le cadre de projets de transformation visant l'amélioration de leur performance, en tirant le meilleur parti des technologies actuelles.

A ce titre, vous pourrez travailler sur des thèmes variés :

- Adaptation de la DSI pour délivrer efficacement ces nouveaux produits et services et les maintenir en condition opérationnelle, en cohérence avec l'existant : plan de transformation DSI, DSI Agile, Cloud, Big Data, maîtrise des coûts, organisation IT, processus IT,
- Sécurisation de programme de transformation à forte composante SI : Cadrage et pilotage de programme, Redressement de projets / programmes en crise, Portefeuille de projets,

Mobilisé sur des missions à forte valeur ajoutée, vous aurez l'opportunité d'intervenir au sein d'équipes pluridisciplinaires, dans un contexte international.

Impliqué dans la vie interne du cabinet, vous participerez aux actions de formation, de recrutement, de communication, ainsi qu'aux travaux de recherche et de veille en lien avec vos centres d'intérêt, dans un esprit convivial.

Votre Profil

De formation Ecole de commerce ou Ingénieur ou Université, vous avez une expérience d'au moins 5 ans sur des thématiques similaires.

Vous comprenez les problématiques des Métiers et de la DSI, vous disposez d'une bonne sensibilité à l'IT et aux nouvelles technologies : blockchain, chatbot, intelligence artificielle, big data, objets connectés.

Vous travaillez couramment en anglais.

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Manager cio advisory f/h (CDI)

Asnières-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)
KPMG

Poste. Vos challengesEn collaboration avec l'équipe Technology **Advisory** du cabinet, vous avez envie En tant que **Manager** Senior **Manager**, vous serez amené(e) à encadrer et faire monter en...

Consultant Expérimenté Cio Advisory - IT M&A H/F • Courbevoie, Île-de-France

Manager it m&a f/h (CDI) • Argenteuil, Île-de-France

Senior manager | cio advisory | cdi | h/f (CDI)

Neuilly-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)
PwC

Rejoindre **CIO Advisory** au sein de notre entité Conseil, c'est devenir l'interlocuteur privilégié des développement,. Piloter nos missions et gérer la relation client,. Contribuer au développement commercial...

Senior Manager Cio Advisory CDI H/F • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Consultant Senior Cio Advisory CDI H/F • Neuilly-Sur-Seine, Île-de-France

Managing Partner, IT Strategy, Financial Services

Paris, Paris (75)
Gartner
Source : Linkedin

and experienced Strategy Consulting professionals, (Associate Partner, Partner, Director, Engagement **Manager** drive the team to success.Experience we seek Must have Management Consulting...

Associate Director, IT Strategy • Paris, Île-de-France

Consultant Cio Advisory H/F

Sèvres, Hauts-de-Seine (92)
Almond
Source : Regionsjob

En fonction de ton expérience sur les sujets traités, tu seras accompagné et soutenu par ton **manager**

Manager Tech Advisory F/H

Paris, Paris (75)
Accenture

QualificationsLe métier de **Manager** Tech **Advisory** est fait pour vous si. Vous êtes passionné par les d'une grande Ecole ou d'un Master 2. Vous parlez anglais couramment. Vous êtes mobile.En tant que...

Consultant Manager Technology Advisory H/F • Paris, Île-de-France

Manager Architecture d'entreprise / architecture technique, Urbanisation - Secteur ... • Paris, Île-de-France

Manager IT Consulting IT Risk - Financial Services H/F

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

S&A Associates

Source : Regionsjob

Nous recherchons pour notre client, cabinet de Conseil, un **Manager** IT Consulting IT Risk. Financial Vos missions en tant que **Manager** IT Consulting IT Risk. Financial Services pourront être de différents type...

Directeur Conseil Expert Cio Advisory H/F

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

CGI

Source : Regionsjob

Directeur Conseil Expert **CIO Advisory** H F. Description de poste Chez CGI Business Consulting, cabinet Fonctions et responsabilités Au sein de l'entité **CIO Advisory**, dédiée au conseil en organisation et en DSI....

Consultant Confirmé - Senior - Manager Cio Advisory - Strategy H/F • Boulogne-Billancourt, Île-de-France

Consultant Senior Automobile H/F (CDI)

Nanterre, Hauts-de-Seine (92)

EY

grands projets de transformation IT et digitale (architecture fonctionnelle, architecture technique, **CIO Advisory**, schéma directeur) Transformation Digitale (Relation client et Marketing...

Consultant Manager - People Advisory Services H/F (CDI) • Nanterre, Île-de-France

Manager en gestion des placements Financier H/F (CDI) • Nanterre, Île-de-France

Consultant & Manager FSO Advisory Strategy H/F (CDI) • Nanterre, Île-de-France

Voir plus

Consultant Expérimenté IT M&A F/H

Paris, Paris (75)

KPMG France

Source : Linkedin

Au sein de KPMG **Advisory**. environ 1600 collaborateurs. notre pôle Technology Transformation (170 collaborateurs accompagne les CEO, les équipes M&A et les **CIO** CDO dans leurs projets de Stratégie...

Consultant Expérimenté Audit/Conseil IT Risk F/H • Paris, Île-de-France

Assistant de direction Advisory F/H • Courbevoie, Île-de-France

CONSULTANT SENIOR CIO ADVISORY (F/H)

Ile-de-France, France

Aquantis Consulting

eacute pendant multispécialiste en pleine croissance, recherche son prochain CONSULTANT SENIOR **CIO ADVISORY** (F H).

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER REAL ESTATE ADVISORY - 75 H/F • Île-de-France

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com



© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634683

À PROPOS : Créé en 2012 nous sommes devenu l'un des cabinets leaders en Management de transition. Nous sommes implantés en France et au Maroc et intervenons au niveau international.Nous déployons à travers le monde des Managers de transition, immédiatement opérationnels sur toutes les fonctions de direction, afin d'accompagner les entreprises à surmonter une période de transformation à forts enjeux. Nous nous différencions de par nos valeurs fortes, notre réactivité, notre discours de vérité, notre engagement de résultat moral et notre vivier de plus de 000 Managers de transition. La richesse de notre vivier nous permet de présenter un Dirigeant de transition, expert de son domaine, en moins de ! Actuellement en forte croissance et pour répondre à une demande marché croissante, nous avons diversifié nos activités en se positionnant également sur l'Executive Search.LES MISSIONS : Diriger et animer le cabinet en vue d'atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés : - Participer à la stratégie du cabinet et aux moyens à mettre en œuvre, - Animer la force commerciale en monitorant chaque semaine l'activité par les KPI's, - Intervenir en soutien des équipes sur les affaires, - Assurer le développement de son propre portefeuille (un objectif personnel de 500 K€ de marge brute sera attendu la première année), - Remplacer la CEO dans son rôle d'ambassadrice auprès des médias, - Assurer le Management des équipes commerciales (6 personnes), - Assurer le Management transversal des équipes commerciales du Maroc (3 personnes) qui interviennent sur les missions de transition de Reactive Executive France. Il est possible de manager l'équipe Communication-Marketing (3 personnes en France en hiérarchique et 1 personne au Maroc en transversal) en fonction de vos compétences. Reporting : - Animer l'ensemble des réunions de suivi d'activité du cabinet, - Assurer un reporting hebdomadaire et mensuel de l'activité à la CEO, - Un focus sur la marge dégagée est attendu. Management : - Animer la stratégie et les objectifs définis avec la CEO auprès de l'équipe commerciale, - Recruter et former les salariés.Objectifs : - Amener le cabinet à être l'un des 3 leaders français en Management de Transition à horizon de 3 ans, tant en termes de Chiffre d'Affaires que de notoriété et de qualité de prestation, - Faire du cabinet un acteur reconnu dans l'intelligence artificielle, élément différenciant par rapport à la concurrence.LE PROFIL RECHERCHÉ : Après un diplôme en école de commerce, vous avez fait vos armes dans la vente de prestations (intérim, ESN, management de transition, recrutement...) ? Vous avez un esprit entrepreneurial ? Vous avez des talents commerciaux hors du commun ? Rejoignez-nous !Nous recherchons un profil ambitieux avec du leadership afin d'amener le cabinet et les équipes aux plus hauts niveaux de performance.LES AVANTAGES :En intégrant notre entreprise, vous pourrez profiter de nombreux avantages :- D'une entreprise ambitieuse aux valeurs fortes de passion et d'excellence- De superbes locaux Avenue des Champs-Élysées- De tickets restaurants- De tous les équipements nécessaires (PC, téléphone, etc.)- D'une rémunération fixe et variable appréciablePourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous ! Référence: UPTN23758

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Directeur Commercial (H/F) - Management de Transition

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Créé en 2012 nous sommes devenu l'un des cabinets leaders en Management de transition. Nous sommes implantés en France et au Maroc et intervenons au niveau international.

Nous déployons à travers le monde des Managers de transition, immédiatement opérationnels sur toutes les fonctions de direction, afin d'accompagner les entreprises à surmonter une période de transformation à forts enjeux.

Nous nous différencions de par nos valeurs fortes, notre réactivité, notre discours de vérité, notre engagement de résultat moral et notre vivier de plus de 000 Managers de transition.

La richesse de notre vivier nous permet de présenter un Dirigeant de transition, expert de son domaine, en moins de !

Actuellement en forte croissance et pour répondre à une demande marché croissante, nous avons diversifié nos activités en se positionnant également sur l'Executive Search.

LES MISSIONS :

Diriger et animer le cabinet en vue d'atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés :

- Participer à la stratégie du cabinet et aux moyens à mettre en œuvre,
- Animer la force commerciale en monitorant chaque semaine l'activité par les KPI's,
- Intervenir en soutien des équipes sur les affaires,
- Assurer le développement de son propre portefeuille (un objectif personnel de 500 K€ de marge brute sera attendu la première année),
- Remplacer la CEO dans son rôle d'ambassadrice auprès des médias,
- Assurer le Management des équipes commerciales (6 personnes),
- Assurer le Management transversal des équipes commerciales du Maroc (3 personnes) qui interviennent sur les missions de transition de Reactive Executive France.

Il est possible de manager l'équipe Communication-Marketing (3 personnes en France en hiérarchique et 1 personne au Maroc en transversal) en fonction de vos compétences.

Reporting :

- Animer l'ensemble des réunions de suivi d'activité du cabinet,
- Assurer un reporting hebdomadaire et mensuel de l'activité à la CEO,
- Un focus sur la marge dégagée est attendu.

Management :

- Animer la stratégie et les objectifs définis avec la CEO auprès de l'équipe commerciale,
- Recruter et former les salariés.

Objectifs :

- Amener le cabinet à être l'un des 3 leaders français en Management de Transition à horizon de 3 ans, tant en termes de Chiffre d'Affaires que de notoriété et de qualité de prestation,
- Faire du cabinet un acteur reconnu dans l'intelligence artificielle, élément différenciant par rapport à la concurrence.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Après un diplôme en école de commerce, vous avez fait vos armes dans la vente de prestations (intérim, ESN, management de transition, recrutement.

Vous avez un esprit entrepreneurial ? Vous avez des talents commerciaux hors du commun ? Rejoignez-nous !

Nous recherchons un profil ambitieux avec du leadership afin d'amener le cabinet et les équipes aux plus hauts niveaux de performance.

LES AVANTAGES :

En intégrant notre entreprise, vous pourrez profiter de nombreux avantages :

- D'une entreprise ambitieuse aux valeurs fortes de passion et d'excellence
- De superbes locaux Avenue des Champs-Élysées
- De tickets restaurants
- De tous les équipements nécessaires (PC, téléphone, etc.)
- D'une rémunération fixe et variable appréciable

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23758

Continuer pour postuler

Emplois reliés

UPTOO

Directeur Commercial - Management de Transition H/F

Paris, Paris (75)
UPTOO
Source : monster

À PROPOS. Créé en 2012 nous sommes devenu l'un des cabinets leaders en **Management de transition**. engagement **de** résultat moral et notre vivier **de** plus **de** 12 000 Managers **de transition**. La...

Business Developer - Management de Transition H/F • Paris, Île-de-France

CONSULTANT(E) EN MANAGEMENT DE TRANSITION

Paris, Paris (75)

Turnpoint Executive Search Transport, Logistics & Supply Chain

Source : Linkedin

Nous recrutons un(e) CONSULTANT(E) EN **MANAGEMENT DE TRANSITION** dédié(e) pour les Fonctions & Métiers nos Clients et des Managers **de Transition** sur toute la France et à l'international.Nos...

Directeur Supply Chain E-Commerce / BtoC H/F • Paris, Île-de-France

Responsable Logistique / Supply Chain Régional - Distribution Pièces Détachées - ... • Villepinte, Île-de-Fr...

Directeur Multisites Logistiques Ile de France H/F • Paris, Île-de-France

RRH usine - Management de transition (F/H)

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Stanley Field

Au sein **de** la Direction des Ressources Humaines, vous avez pour mission principale le développement des A ce titre, vos principales missions seront **de**. Veiller au bon déroulement et à la planification...

Directeur d'agence - Maintenance Travaux (F/H) • Nanterre, Île-de-France

Directeur filiale Plomberie CVC H/F

Sartrouville, Yvelines (78)

monster

Source : monster

Up Skills est un cabinet **de** recrutement dédié aux profils Cadres et Experts, Top **Management** et **Management de Transition**. chauffage, électricité, climatisation, plomberie et couverture. Un **Directeur de**...

CONDUCTEUR DE TRAVAUX CVC H/F • Sucy-En-Brie, Île-de-France

Chargé d'affaires en étanchéité H/F • Gennevilliers, Île-de-France

Technicien études de prix H/F • Maisons-Laffitte, Île-de-France

Voir plus

Management Commercial Opérationnel

Villeparisis, Seine-et-Marne (77)

IFCV - Formations en Alternance

Le titulaire du BTS **Management Commercial** Opérationnel (anciennement BTS MUC) en alternance se place Clique sur la video pour découvrir le parcours **de** Nina en formation en BTS MCO...

Quick Apply

OFFRE PRINCIPAL/ DIRECTEUR.ICE ADJOINT.E CONSEIL ECONOMIE CIRCULAIRE

Paris, Paris (75)

Circul'R

Source : Linkedin

les grandes entreprises dans leur **transition** vers une économie respectueuse **de** l'homme et **de** l'environnement Circul'R est le 1 er accélérateur **de** la **transition** vers une économie circulaire. Votre...

OFFRE STAGIAIRE CONSULTANT.E Jr. ÉCONOMIE CIRCULAIRE • Paris, Île-de-France

OFFRE STAGIAIRE CHARGÉ.E DE RESSOURCES & RICHESSES HUMAINES • Paris, Île-de-France

Directeur Administratif et Financier CPOM EPRD ERRD H/F

Paris, Paris (75)

Michael Page Intérim Management

Source : monster

Michael Page Interim **Management** Public et Non Profit est le spécialiste **de** l'intérim **de** cadres et du **management de transition**.Notre client est une association d'aide à l'enfance qui...

Directeur de Production Fromagerie H/F • Paris, Île-de-France

Responsable Comptable H/F • Île-de-France

Responsable Contrôle de Gestion H/F • Saint-Cloud, Île-de-France

Voir plus

Directeur Régionale des Ventes Ile de France(h/f)

Vélizy-Villacoublay, Yvelines (78)

BADENOCHANDCLARK

offre mission" Votre mission. h2. p. br Badenoch. Clark, recherche nouveau le **Directeur** br Dans un contexte **de** LBO, un nouveau Président ainsi qu' un nouveau **Directeur Commercial** dans le...

Ingénieur Commercial (h/f) • Vélizy-Villacoublay, Île-de-France

Responsable Grands Comptes (h/f) • Vélizy-Villacoublay, Île-de-France

Directeur National des Ventes (h/f) • Paris, Île-de-France

Voir plus

Business Analyst (H/F)

Montrouge

HARTMANN

par le **Directeur** Grands Comptes, vous intervenez sur la partie vente **de** notre réseau **commercial**. Vos missions seront les suivantes (liste non exhaustive). Calcul Objectifs **de** la Force **de** Vente Calcul et suivi...

Assistant département/Office Manager (H/F) • Arcueil, Île-de-France

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634580

À PROPOS : Licorne française, fondée en 2019, nous avons construit la plus grande place de marché qui relie des marques européennes authentiques à des milliers de détaillants indépendants !Nous sommes extrêmement fiers de pouvoir accompagner les détaillants indépendants locaux à prospérer grâce à d'excellents outils et des conditions d'achat exceptionnelles. Nous sommes convaincus que la proximité est essentielle pour apporter le maximum de notre valeur à nos partenaires commerciaux et c'est pourquoi nous souhaitons constituer une équipe de talents en France.LES MISSIONS : Basé à Paris, vous couvrez un secteur étendu et prometteur : l'Europe entière (hors Italie et Espagne).Votre objectif principal est de démontrer notre proposition de valeur et de convaincre les meilleures marques du secteur d'augmenter leur activité et leur potentiel de vente en gros sur notre plateforme. Au quotidien, pas de place pour l'ennui ! Voici vos missions :> Tirer parti de notre expertise européenne pour convaincre les marques de gérer et d'accroître leur activité de vente en gros ainsi que leur présence sur notre plateforme> Gérer et développer votre portefeuille de marques : accélérer les acquisitions de commerçants, optimiser et démultiplier leur réseau actuel et potentiel> Identifier les principaux points faibles et les enjeux des marques afin de leur proposer une solution adéquate> Fournir des stratégies de prospection et de vente efficace à vos clients> Identifier et exploiter les opportunités : engager les marques à consacrer du temps et des ressources à une stratégie de référencement forte et ambitieuse> Stimuler l'adoption des produits en fournissant un soutien supplémentaire et personnalisé aux marques> Fournir les meilleurs outils et bonnes pratiques aux marques pour améliorer leur prospection et leur conversion> Surveiller les performances et l'activité des marques > Remonter les informations terrain et contribuer au développement de notre solutionVous êtes mobile. Prévoyez des déplacements en Europe.LE PROFIL RECHERCHÉ : Pour ce poste, nous attendons un réel tempérament commercial !Rigoureux, organisé, autonome, proactif et doté d'un excellent relationnel, vous saurez prendre en main votre secteur, gérer au quotidien vos priorités et nouer des liens solides avec vos clients. Vous êtes débrouillard et aimez trouver des solutions aux problèmes qui se présentent à vous. L'esprit d'analyse, la créativité et l'agilité seront des qualités indispensables pour vous permettre d'appréhender et de comprendre les dynamiques de vente de vos clients et de les faire évoluer.Vous avez le goût du challenge et de la compétition. Habile négociateur, vous savez faire preuve de diplomatie mais aussi de ténacité et de persévérance.Vous témoignez, de par vos expériences, votre parcours et votre personnalité, une résistance au stress et à l'échec et un mental solide et positif.Enfin, vous êtes une personnalité dynamique, capable de vous adapter à un univers mouvant et axé sur la croissance permanente.Les points clés : - minimum 3 années d'expérience sur un rôle de gestionnaire de compte ou de développement commercial. Idéalement en B to B.- une réelle appétence pour le monde du retail, des grossistes et du e-commerce.- de bonnes capacités d'analyse pour suivre vos propres résultats, prendre du recul et mener le plan d'action adéquat - anglais bilingue impératifLES AVANTAGES :L'e-commerce est un univers fascinant, qui a un rôle phare à jouer dans la construction du monde de demain. Rejoindre nos équipes, c'est l'opportunité de bâtir tous ensemble l'avenir et de relever un challenge humain, commercial et technologique, plein de sens.> Rémunération fixe + variable attractive> Beaux locaux dans Paris mais également dans 6 autres pays d'Europe> Mutuelle Alan > Tickets-Restaurants> 2 à 3 jours de télétravail> Parcours de formation et d'intégration completPourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23574

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 24 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Account Manager E-commerce - H/F

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Licorne française, fondée en 2019, nous avons construit la plus grande place de marché qui relie des marques européennes authentiques à des milliers de détaillants indépendants !

Nous sommes extrêmement fiers de pouvoir accompagner les détaillants indépendants locaux à prospérer grâce à d'excellents outils et des conditions d'achat exceptionnelles.

Nous sommes convaincus que la proximité est essentielle pour apporter le maximum de notre valeur à nos partenaires commerciaux et c'est pourquoi nous souhaitons constituer une équipe de talents en France.

LES MISSIONS :

Basé à Paris, vous couvrez un secteur étendu et prometteur : l'Europe entière (hors Italie et Espagne).

Votre objectif principal est de démontrer notre proposition de valeur et de convaincre les meilleures marques du secteur d'augmenter leur activité et leur potentiel de vente en gros sur notre plateforme.

Au quotidien, pas de place pour l'ennui ! Voici vos missions :

Tirer parti de notre expertise européenne pour convaincre les marques de gérer et d'accroître leur activité de vente en gros ainsi que leur présence sur notre plateforme

Gérer et développer votre portefeuille de marques : accélérer les acquisitions de commerçants, optimiser et démultiplier leur réseau actuel et potentiel

Identifier les principaux points faibles et les enjeux des marques afin de leur proposer une solution adéquate

Fournir des stratégies de prospection et de vente efficace à vos clients

Identifier et exploiter les opportunités : engager les marques à consacrer du temps et des ressources à une stratégie de référencement forte et ambitieuse

Stimuler l'adoption des produits en fournissant un soutien supplémentaire et personnalisé aux marques

Fournir les meilleurs outils et bonnes pratiques aux marques pour améliorer leur prospection et leur conversion

Surveiller les performances et l'activité des marques

Remonter les informations terrain et contribuer au développement de notre solution

Vous êtes mobile. Prévoyez des déplacements en Europe.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Pour ce poste, nous attendons un réel tempérament commercial !

Rigoureux, organisé, autonome, proactif et doté d'un excellent relationnel, vous saurez prendre en main votre secteur, gérer au quotidien vos priorités et nouer des liens solides avec vos clients.

Vous êtes débrouillard et aimez trouver des solutions aux problèmes qui se présentent à vous.

L'esprit d'analyse, la créativité et l'agilité seront des qualités indispensables pour vous permettre d'appréhender et de comprendre les dynamiques de vente de vos clients et de les faire évoluer.

Vous avez le goût du challenge et de la compétition. Habile négociateur, vous savez faire preuve de diplomatie mais aussi de ténacité et de persévérance.

Vous témoignez, de par vos expériences, votre parcours et votre personnalité, une résistance au stress et à l'échec et un mental solide et positif.

Enfin, vous êtes une personnalité dynamique, capable de vous adapter à un univers mouvant et axé sur la croissance permanente.

Les points clés :

- minimum 3 années d'expérience sur un rôle de gestionnaire de compte ou de développement commercial. Idéalement en B to B.
- une réelle appétence pour le monde du retail, des grossistes et du e-commerce.
- de bonnes capacités d'analyse pour suivre vos propres résultats, prendre du recul et mener le plan d'action adéquat
- anglais bilingue impératif

LES AVANTAGES :

L'e-commerce est un univers fascinant, qui a un rôle phare à jouer dans la construction du monde de demain. Rejoindre nos équipes, c'est l'opportunité de bâtir tous ensemble l'avenir et de relever un challenge humain, commercial et technologique, plein de sens.

Rémunération fixe + variable attractive

Beaux locaux dans Paris mais également dans 6 autres pays d'Europe

Tickets-Restaurants

2 à 3 jours de télétravail

Parcours de formation et d'intégration complet

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23574

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Account Manager E-commerce H/F

Paris, Paris (75)

UPTOO

Source : monster

une réelle appétence pour le monde du retail, des grossistes et du e **commerce**. de bonnes capacités prendre du recul et mener le plan d'action adéquat. anglais bilingue impératifLES AVANTAGES. L'e...

Account Manager E-commerce H/F (CDI) • Paris, Île-de-France

Account Manager (H/F) • Paris, Île-de-France

Alternance Account Manager SEO - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)

iscod alternance

recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans la gestion de patrimoine, un(e) **Account Manager** SEO en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Marketing Account Manager - Levallois-Perret (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Alternance Key Account Manager BtoB - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Community Manager - Noisy-le-Grand (F/H) • Gournay-Sur-Marne, Île-de-France

Voir plus

Key Account Manager E-Commerce

Issy-Les-Moulineaux, Hauts-de-Seine (92)

MH France / Aosom.fr

Source : Linkedin

Aosom.fr est une filiale du groupe Aosom E **commerce** Inc en pleine croissance présente en France et à **Manager**. Sous la responsabilité du Responsable Commercial, le Key **Account Manager** aura les...

Manager Commerce Retail

Combs-La-Ville, Seine-et-Marne (77)

IFCV - Formations en Alternance

Le Bac 3 **Manager Commerce** Retail forme des responsables opérationnels de point de vente appelés à gérer de Bac 2 souhaitant se spécialiser dans la grande distribution et. ou la distribution...

Quick Apply

Account manager H/F

Paris, Paris (75)

Hays France

Source : monster

Notre client, plateforme digitale spécialisée dans les avantages aux salariés, recherche un **Account manager** également à des événements professionnels (salons, séminaires, webinars,.).De...

Account manager secteur hygiène H/F • Saint-Ouen, Île-de-France

Key account manager pneumatique H/F • Villepinte, Île-de-France

Key Account Manager - GMS H/F

Paris, Paris (75)

Michael Page

Source : monster

pays), mais aussi dans tous les hypermarchés.Dans le cadre d'un remplacement, il cherche son futur Key **Account Manager**. GMS, poste basé au siège à Paris.Description du poste. Rattaché au...

Account Manager H/F • Île-de-France

Key Account Manager H/F • Île-de-France

International Key Account Manager - Office Supply H/F • Île-de-France

Voir plus

Consultant Sales (H/F) - Antadis Group

Paris, Paris (75)

Antadis Agence Digitale E-commerce

Source : Linkedin

Dans le cadre de la structuration du pôle Conseil, Antadis Group recrute un(e) **account manager** capable connaissance des comptes,Être garant de la satisfaction des clients,Profil. Tu es issus...

Account Manager (SEA) (H/F)

Paris, Paris (75)

smec - Smarter Ecommerce GmbH

Source : monster

Account Manager (SEA)Paris, full timeE **Commerce** keeps growing! And you? As an **Account Manager** with a focus on SEA, you are responsible for the conception and management of performance A...

Key Account Manager E-Commerce (H/F)

Paris, Paris (75)

Synergie

Source : Linkedin

notre client souhaite aujourd'hui poursuivre son développement commercial et marketing sur la partie e **commerce** Dans ce cadre là, notre client recherche un KAM E **commerce** (H F) en CDI. l'atteinte d...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Conseil en information médicale (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634511

À PROPOS : Nous sommes les leaders mondiaux sur le marché des éléments standards mécaniques, composés essentiellement de plastiques et techno-polymères destinés aux machines et équipements industriels.L'ensemble de nos gammes produit nous permet de couvrir de nombreux besoins chez les fabricants et nous sommes régulièrement primés par des concours de design. L'esthétisme et le soin apportés à l'ergonomie de nos produits sont reconnus, de même que notre souci de la qualité.Au sein d'un groupe présent dans pays et réunissant plus de 400 collaborateurs vous rejoindrez la filiale française qui commercialise plus de 6 000 références.LES MISSIONS : Basé en Ile-de-France, vous gérez le secteur du Quart Nord-Est (Est, IDF, Nord) et serez appuyé par un commercial sédentaire dédié.Après un parcours d'intégration en duo avec le directeur commercial, vous aurez pour mission principale de fidéliser les nombreux clients sur votre zone. Le développement de nouveaux comptes sera également attendu pour pérenniser votre secteur, mais cela est secondaire.Vous mènerez également des actions commerciales pour ouvrir des comptes plus importants, les développer et les pérenniser.Vous travaillez avec un CRM et votre action commerciale sera pilotée par un reporting régulier et précis.LE PROFIL RECHERCHÉ : Nous sommes à la recherche d'un profil éleveur qui ne soit pas non plus fermé à la prospection. Une vision long-terme est également attendue afin de fidéliser votre clientèle existante.Dans l'idéal, nous attendons 3 ans d'expérience commerciale réussie chez un fabricant et/ou un distributeur de composants industriels. Vous comprenez les enjeux techniques : idéalement vous avez connaissance de la lecture de plan et des détails techniques (taille d'un insert, côtes en catalogue, etc.).Nous sommes toutefois ouverts à des bons tempéraments qui ne répondraient pas aux 3 ans d'expérience. Vous êtes consciencieux, pêchu, proactif et avec une tête bien faite. La notion de collectif est très importante : nous avons besoin de quelqu'un qui voit sa relation avec le commercial sédentaire comme un réel binôme et qui aie le sens de l'entraide.LES AVANTAGES :En tant que commercial itinérant, vous travaillerez depuis votre domicile et serez maître de votre organisation.En outre, vous bénéficierez des avantages suivants :- mois ;- Intéressement sur les résultats de la société.- Voiture de fonction ;- Matérielle informatique et bureautique ;- Mutuelle.Pourquoi postuler avec Uptoo ?1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,2. Réponse sous />3. RDV sous 7 jours,Le reste, c'est vous !Référence: UPTN23467

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Technico-Commercial itinérant - Industrie / Nord-Est (H/F)

Continuer pour postuler

Paris, France
Uptoo

À PROPOS :

Nous sommes les leaders mondiaux sur le marché des éléments standards mécaniques, composés essentiellement de plastiques et techno-polymères destinés aux machines et équipements industriels.

L'ensemble de nos gammes produit nous permet de couvrir de nombreux besoins chez les fabricants et nous sommes régulièrement primés par des concours de design.

L'esthétisme et le soin apportés à l'ergonomie de nos produits sont reconnus, de même que notre souci de la qualité.

Au sein d'un groupe présent dans pays et réunissant plus de 400 collaborateurs vous rejoindrez la filiale française qui commercialise plus de 6 000 références.

LES MISSIONS :

Basé en Ile-de-France, vous gérez le secteur du Quart Nord-Est (Est, IDF, Nord) et serez appuyé par un commercial sédentaire dédié.

Après un parcours d'intégration en duo avec le directeur commercial, vous aurez pour mission principale de fidéliser les nombreux clients sur votre zone.

Le développement de nouveaux comptes sera également attendu pour pérenniser votre secteur, mais cela est secondaire.

Vous mènerez également des actions commerciales pour ouvrir des comptes plus importants, les développer et les pérenniser.

Vous travaillez avec un CRM et votre action commerciale sera pilotée par un reporting régulier et précis.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Nous sommes à la recherche d'un profil éleveur qui ne soit pas non plus fermé à la prospection. Une vision long-terme est également attendue afin de fidéliser votre clientèle existante.

Dans l'idéal, nous attendons 3 ans d'expérience commerciale réussie chez un fabricant et / ou un distributeur de composants industriels.

Vous comprenez les enjeux techniques : idéalement vous avez connaissance de la lecture de plan et des détails techniques (taille d'un insert, côtes en catalogue, etc.).

Nous sommes toutefois ouverts à des bons tempéraments qui ne répondraient pas aux 3 ans d'expérience.

Vous êtes consciencieux, pêchu, proactif et avec une tête bien faite.

La notion de collectif est très importante : nous avons besoin de quelqu'un qui voit sa relation avec le commercial sédentaire comme un réel binôme et qui aie le sens de l'entraide.

LES AVANTAGES :

En tant que commercial itinérant, vous travaillerez depuis votre domicile et serez maître de votre organisation.

En outre, vous bénéficierez des avantages suivants :

• mois ;

• Intéressement sur les résultats de la société.

• Voiture de fonction ;

• Matérielle informatique et bureautique ;

• Mutuelle.

Pourquoi postuler avec Uptoo ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Référence : UPTN23467

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Technico-commercial Itinérant Industrie IDF (Nord) H/F

Antony, Hauts-de-Seine (92)
Rexel

Engagé vers une croissance durable, la digitalisation **est** au cœur de l'entreprise. Description externeA ce titre, pour le secteur de IDF **Nord** (78, 92, 93 et 95) nous recherchons un une **Technico Commercial**(e...

Technico-commercial Itinérant Habitat Chambly - 95 H/F • Pontoise, Île-de-France

Technico-commercial Itinérant Habitat Petit Tertiaire H/F secteur 94 • Île-de-France

Technico commercial sédentaire CRCE Industrie Nanterre 92 H/F • Antony, Île-de-France

Voir plus

Technico-Commercial itinérant - Nord-Est (H/F)

Paris, Paris (75)
UPTOO
Source : monster

commercialise plus de 6 000 références.LES MISSIONS. Basé en Ile de France, vous gérez le secteur du Quart **Nord Est Est**, IDF, **Nord**) et serez appuyé par un **commercial** sédentaire dédié.Après un...

Technico-Commercial Itinérant - Industrie - Nord-Est H/F • Levallois-Perret, Île-de-France

Technico-commercial sédentaire - Industrie (H/F) • Paris, Île-de-France

Technico Commercial - Industrie (H/F) - 77 • Champs-Sur-Marne, Île-de-France

Technico Commercial Itinérant (H/F)

Joinville-Le-Pont, Val-de-Marne (94)

Berner

Uniquement des professionnels répartis sur trois domaines d'activité. Mobilité. Construction. **Industrie** C'**est** pour prendre part à cette belle aventure que nous recherchons aujourd'hui un(e) **Commercial**(e)...

ALTERNANT ATTACHE COMMERCIAL ITINERANT - (H/F) à Créteil (94) • Créteil, Île-de-France

Technico Commercial itinérant - île de france (H/F)

Paris, Paris (75)

Yesss Electrique

Source : monster

itinérant(e)s dans les secteurs du 78 (Yvelines). 91 (Montlhéry). 92 (Hauts de Seine). 75 (Paris) Ce poste **est** ouvert au vendeur(euse) comptoir et **commercial** sédentaireProfil. Vous êtes organisé(e),...

Technico-commercial itinérant H/F

Paris, Paris (75)

Chauvin Arnoux

Source : monster

Filiale du groupe, PYROCONTROLE **est** une société internationale spécialisée en mesure. Leader dans notre une grande expertise et bénéficiez de perspectives d'évolution professionnelle.Nous...

Technico commercial distribution H/F • Asnières-Sur-Seine, Île-de-France

Technico-Commercial Itinérant Industrie Idf Nord H/F

Paris La Défense Cedex, Hauts-de-Seine (92)

Rexel France

Source : Regionsjob

de la distribution professionnelle multicanale de produits et services pour le monde de l'énergie, **est** Engagé vers une croissance durable, la digitalisation **est** au coeur de l'entreprise. Description externe. A c...

Technico Commercial Sédentaire Crce Industrie Nanterre 92 H/F • Nanterre, Île-de-France

Technico-Commercial Itinérant Habitat Melun 77 H/F • Marne-La-Vallée, Île-de-France

Technico-Commercial Itinérant Habitat Petit Tertiaire Secteur 94 H/F • Île-de-France

Voir plus

Technico-Commercial Itinérant Ile-de-France H/F

Montigny-Le-Bretonneux, Yvelines (78)

Page Personnel

Source : monster

pour notre client, acteur majeur dans la conception et la fabrication d'équipements industriels, un **Technico Commercial Itinérant** pour la région Île de France.Description du poste. Rattaché au Directeur…

Commercial Sédentaire H/F • Villeneuve-La-Garenne, Île-de-France

Technico Commercial à Tremblay H/F • Tremblay-En-France, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire - Fournitures Industrielles H/F • Gennevilliers, Île-de-France

Voir plus

Responsable régional Nord

Émerainville, Seine-et-Marne (77)

Xpair

Source : Xpair

Présentation de l'entreprise. Fondée en 1956, Olimpia Splendid **est** une entreprise leader dans le secteur Dans le cadre d'un renforcement d'équipe, nous recrutons un(e) **Technico**…

Responsable régional Sud/Ouest • Émerainville, Île-de-France

Technico-Commercial Sédentaire Solutions Chauffage 92 F/H • Clamart, Île-de-France

Technico Commercial itinérant Grands Comptes Fabricant Climatisation 92 F/H • Nanterre, Île-de-France

Voir plus

Technico-commercial hygiène/industrie (H/F)

Paris, Paris (75)

PHEM

de satisfaction élevé. Spécialiste des solutions biotechnologiquesLES MISSIONS. Nous recherchons un **technico commercial** Assurer la gestion administrative de vos dossiers. Vous serez accompagné…

Commercial terrain BtoB F/H • Paris, Île-de-France

Commercial Terrain B2B - IDF (H/F) • Paris, Île-de-France

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634363

Votre missionBadenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement de cadres et dirigeants, recherche pour son client, un acteur majeur du display et du merchandising, un Key Account Manager (H/F). Dans le cadre d'une création de poste et rattaché(e) à la Directrice Commerciale, vos principales missions seront :Définir une stratégie commerciale ;Fidéliser et développer un portefeuille de comptes existants ;Procéder à de la prospection afin d'élargir le portefeuille clients ;Participer à des négociations sur des comptes internationaux ;Analyser les besoins des clients et développer des propositions commerciales et suivre les projets jusqu'à leur livraison ;Réaliser une veille concurrentielle et marché ; Votre profilDe formation Bac +5 types Ecole Supérieure de Commerce, d'Ingénieur ou équivalent universitaire. Vous justifiez d'une expérience de 7 ans minimum dans le secteur de la PLV et de l'animation des points de ventes idéalement dans un service trade marketing chez l'annonceur en tant que Key Account Manager chez un fabricant.Vous avez de solides connaissances en merchandising et en trade marketing et maitrisez les enjeux associés. Vous êtes organisé(e), engagé(e), orienté(e) résultats vous avez un bon relationnel et une bonne communication, vous avez un vrai goût pour la dimension marketing des produits. Vous avez un anglais courant. A propos de nousBadenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011. Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens. Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique. Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles. Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise. Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales. Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 84 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

KEY ACCOUNT MANAGER (H/F)

Continuer pour postuler

Paris, Fr
Badenoch Clark

Votre mission

Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement de cadres et dirigeants, recherche pour son client, un acteur majeur du display et du merchandising, un Key Account Manager (H / F) .

Dans le cadre d'une création de poste et rattaché(e) à la Directrice Commerciale, vos principales missions seront :

- Définir une stratégie commerciale ;
- Fidéliser et développer un portefeuille de comptes existants ;
- Procéder à de la prospection afin d'élargir le portefeuille clients ;
- Participer à des négociations sur des comptes internationaux ;
- Analyser les besoins des clients et développer des propositions commerciales et suivre les projets jusqu'à leur livraison ;
- Réaliser une veille concurrentielle et marché ;

Votre profil

De formation Bac +5 types Ecole Supérieure de Commerce, d'Ingénieur ou équivalent universitaire.

Vous justifiez d'une expérience de 7 ans minimum dans le secteur de la PLV et de l'animation des points de ventes idéalement dans un service trade marketing chez l'annonceur en tant que Key Account Manager chez un fabricant.

Vous avez de solides connaissances en merchandising et en trade marketing et maitrisez les enjeux associés.

Vous êtes organisé(e), engagé(e), orienté(e) résultats vous avez un bon relationnel et une bonne communication, vous avez un vrai goût pour la dimension marketing des produits.

Vous avez un anglais courant.

A propos de nous

Badenoch + Clark, cabinet de conseil en recrutement, management de transition et évaluation de cadres et dirigeants, est présent en France depuis 2011.

Nous accompagnons nos partenaires au travers de nos 7 bureaux en France (Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nantes, Strasbourg et Toulouse), ainsi que nos 40 bureaux européens.

Dans un contexte économique et social où le changement devient la norme, nous considérons chaque candidat et chaque entreprise comme unique.

Comprendre l'ensemble de vos enjeux et attentes nous permet de vous accompagner dans vos projets individuels et vos réflexions professionnelles.

Au-delà de vos savoir-faire, nous sommes convaincus que vos capacités et traits de personnalités vous rendront indispensable au sein d'une entreprise.

Nous avons à cœur d'identifier votre potentiel, d'investiguer vos capacités managériales et d'explorer vos aptitudes comportementales.

Nos consultants sont experts des métiers pour lesquels ils vous accompagnent : finance & comptabilité, banque & assurance, sales & marketing, digital, IT, ressources humaines, juridique, achats & supply chain, ingénierie, immobilier & construction, conseil, life sciences, médical & santé au travail.

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Alternance Key Account Manager BtoB - Paris (F/H)

Paris, Paris (75)
iscod alternance

Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialiste du logement étudiant, un(e) **Key Account Manager** BtoB en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations...

Alternance Account Manager SEO - Paris (F/H) • Paris, Île-de-France

Alternance Marketing Account Manager - Levallois-Perret (F/H) • Levallois-Perret, Île-de-France

Key Account Manager (H/F)

Paris, Paris (75)
BADENOCHANDCLARK

son client, un acteur du packaging cosmétique, un. span. b style "font size. 10.5pt " **Key Account Manager** (H F). b. span style "font size. 10.5pt " . style "font size. 10.5pt " Dans le cadre d' une création de poste et...

Key Account Manager settore Automotive

Paris, Paris (75)
Expleo Group
Source : Linkedin

Expleo France research for an important client in Automotive sector **Key Account Manager** Automotive The **key account manager** will be the lead point of contact for all **key** client matters, anticipate the...

Account Delivery Leader H/F • Montigny-Le-Bretonneux, Île-de-France

Clinical Sales Representative

Paris, Paris (75)
Intuitive

installed da Vinci. Surgical SystemRoles and Responsibilities Work with the da Vinci Clinical Sales **Manager** as a partner in the development of surgical teamsWork, with the support of da Vinci...

Key Account Manager F/M

Paris, Paris (75)
Worldline
Source : Linkedin

Job Purpose. Mission The Worldline Global Sales and Verticals is looking to hire an experienced **Key Account** To be successful as a Kay **Account Manager**, you should love to interact with internal and...

Field Marketing Manager France F/M • Paris, Île-de-France

Segment Product Marketing Manager – Payment public Transportation F/M • Paris, Île-de-France

Customer Success Manager F/M • Paris, Île-de-France

Key Account Manager

Paris, Paris (75)
SKYLAN RECRUITMENT LIMITED
Source : Linkedin

Key Account Manager. Automotive 65k. 75k Base plus 20. commission. **Account Manager** to join the French team to achieve the next level of success. As the **Key Account Manager**, your duties...

Key Account Manager H/F

Île-de-France, IDF, FR
Michael Page
Source : monster

fonctions commerciales et marketing, et l'encadrement des centres de soin.Description du poste. En tant que **Key Account Manager**, vos principales missions seront. Générer et augmenter le chiffre...

Key Account Manager - GMS H/F • Paris, Île-de-France

Key Account Manager Industrie H/F • Saint-Ouen, Île-de-France

International Key Account Manager - Office Supply H/F • Île-de-France

KEY ACCOUNT MANAGER NATIONAL - MOBILITE VI (H/F) à Paris (75) , France

Paris, Paris (75)
Berner

C'est pour prendre part à cette belle aventure que nous recherchons aujourd'hui un(e) **KEY ACCOUNT MANAGER**

Key Account Manager H/F

Cergy, Val-d'Oise (95)
UPTOO
Source : monster

Key Account Manager (H/F) • Paris, Île-de-France

Key Account Manager - Industrie H/F • Paris, Île-de-France

Key Account Manager H/F – Fintech • Paris, Île-de-France

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Management en force de vente (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0634303

Ça vous dirait un aperçu du futur de votre carrière ? En postulant chez Comforth Karoo, vous rejoignez notre équipe qui compte déjà 200 consultants certifiéspour travailler sur des projets d'envergure, sur tous les clouds de l'éditeur (Sales, Service, CPQ, Marketing,Pardot, Tableau CRM, Mulesoft Plateforme etc.). Qui sommes-nous ? À quoi ressembleront vos futures missions ? Pour rejoindre nos équipes, nous recherchons un manager pour : Suivre les projets d'implémentation Salesforce répondant aux besoins métier de nos clients. Animer la relation client autour de ce projet (encadrement de l'équipe projet, garant de l'engagement,client facing, détection de nouvelles opportunités, promotion du groupe Magellan Partners etc.). Animer la relation avec l'éditeur Salesforce. Cela passe par l'alignement avec les équipes Salesforcesur les projets pilotés ainsi que le développement business, de l'avant-vente à la contractualisation. Vous serez amené à : Animer des ateliers de travail avec les clients et adapter leurs processus cibles. Elaborer un planning de travail et coordonner l'atteinte des objectifs. Prendre la direction d'une équipe. Gérer un projet de plus de 200 jours homme. Vos missions Vous participerez à, ou éventuellement prendrez en charge, l'ensemble des activités du cycle de vie d'un projet depuis les phases de cadrage et de conception, en passant par l'implémentation et la mise en œuvre jusqu'au déploiement d'une solution : Recueil des besoins auprès des utilisateurs.Rédaction des cahiers des charges et des spécifications fonctionnelles.Participation à la conception des solutions basées sur la plateforme Salesforce/ Force.com.Rédaction des spécifications techniques.Paramétrage et configuration de la solution.Réalisation des développements spécifiques.Tests, préparation de l'ouverture du service, participation à la conduite du changement et support jusqu'à la stabilisation du service et de son utilisation. C'est pour vous si Vous êtes issu d'une formation supérieure bac +5 (Ecole de Commerce, Ingénieurs, Université). Vous parlez anglais et vous êtes capable de travailler dans un environnement anglais. Vous disposez d'une première expérience significative dans la mise en œuvre de la plateforme Salesforce (Apex, Visualforce, configuration des objets Profiles, Rôles, Workflows, Mise en production etc.), dans la gestion de projet. Vous possédez idéalement une expérience en cabinet de conseil et êtes doté de bonnes capacités d'analyse, de synthèse et d'écoute. Vous avez un bon sens du service client et êtes adaptable. Vous êtes autonome et aimez travailler en équipe. Vous êtes mobile géographiquement. Vous avez un esprit très entrepreneurial et vous aimez conquérir de nouveaux territoires. Vous animez une relation de partenariat avec un ou plusieurs éditeurs. Compétences Certification ADM201/211 et/ou DEV401/501 Connaître l'écosystème Salesforce Maîtriser les bases de données, le SQL et le SOQL Comprendre les logiques d'intégration : EAI, ETL, web services, batch, interfaces Connaître la configuration de la plateforme Salesforce1 Maîtriser les concepts du CRM Appréhender les contraintes liées aux projets Cloud Maîtriser parfaitement les outils MS Office (Word, Excel, PowerPoint) On récapitule ? Type de contrat CDI Rémunération Selon profil Période Dès maintenant Localisation Paris PARTAGER L'ANNONCE Grandir avec une entreprise en pleine croissance Nous pensons que l'épanouissement de nos collaborateurs contribue à celui de nos clients, à ce titre nous attachons un intérêt tout particulier à la place de nos talents dans l'entreprise. Un exemple ? Plutôt 4 ! 01 En rejoignant le groupe, vous intégrez Magellan Partners, aux côtés d'une équipe de passionnés, comme vous ! 02 Vous monterez progressivement en autonomie sur des projets multi-expertises, pour relever des challenges auprès des autres entités du groupe et acquérir de nouvelles compétences. 03 Le goût de l'innovation et l'intrapreneuriat nous ont construits ! Vos idées auront le champ libre pour s'exprimer et se concrétiser. 04 Une évolution rapide et suivie de près par vos supérieurs, encadrée par un programme de formations certifiantes sur-mesure. La vie chez Comforth Karoo Les avantages d'être chez Comforth Karoo Être collaborateur junior Être collaborateur expérimenté

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 60 MoisCette expérience est indispensable

Entreprise

Manager Salesforce (H/F)

Continuer pour postuler

Paris
Comforth Karoo

Ça vous dirait un aperçu

du futur de votre carrière ?

En postulant chez Comforth Karoo, vous rejoignez notre équipe qui compte déjà 200 consultants certifiés

pour travailler sur des projets d'envergure, sur tous les clouds de l'éditeur (Sales, Service, CPQ, Marketing,

Pardot, Tableau CRM, Mulesoft Plateforme etc.).

Qui sommes-nous ?

À quoi ressembleront vos futures missions ?

Pour rejoindre nos équipes, nous recherchons un manager pour :

- Suivre les projets d'implémentation Salesforce répondant aux besoins métier de nos clients.
- Animer la relation client autour de ce projet (encadrement de l'équipe projet, garant de l'engagement,

client facing, détection de nouvelles opportunités, promotion du groupe Magellan Partners etc.).

Animer la relation avec l'éditeur Salesforce. Cela passe par l'alignement avec les équipes Salesforce

sur les projets pilotés ainsi que le développement business, de l'avant-vente à la contractualisation.

Vous serez amené à :

- Animer des ateliers de travail avec les clients et adapter leurs processus cibles.
- Elaborer un planning de travail et coordonner l'atteinte des objectifs.
- Prendre la direction d'une équipe.
- Gérer un projet de plus de 200 jours homme.

Vos missions

Vous participerez à, ou éventuellement prendrez en charge, l'ensemble des activités du cycle de vie d'un projet depuis les phases de cadrage et de conception, en passant par l'implémentation et la mise en œuvre jusqu'au déploiement d'une solution :

- Recueil des besoins auprès des utilisateurs.
- Rédaction des cahiers des charges et des spécifications fonctionnelles.
- Participation à la conception des solutions basées sur la plateforme Salesforce / Force.com.

- Rédaction des spécifications techniques.
- Paramétrage et configuration de la solution.
- Réalisation des développements spécifiques.
- Tests, préparation de l'ouverture du service, participation à la conduite du changement et support jusqu'à la stabilisation du service et de son utilisation.

C'est pour vous si

- Vous êtes issu d'une formation supérieure bac +5 (Ecole de Commerce, Ingénieurs, Université).
- Vous parlez anglais et vous êtes capable de travailler dans un environnement anglais.
- Vous disposez d'une première expérience significative dans la mise en œuvre de la plateforme Salesforce (Apex, Visualforce, configuration des objets Profiles, Rôles, Workflows, Mise en production etc.

dans la gestion de projet.

- Vous possédez idéalement une expérience en cabinet de conseil et êtes doté de bonnes capacités d'analyse, de synthèse et d'écoute.
- Vous avez un bon sens du service client et êtes adaptable.
- Vous êtes autonome et aimez travailler en équipe.
- Vous êtes mobile géographiquement.
- Vous avez un esprit très entrepreneurial et vous aimez conquérir de nouveaux territoires.
- Vous animez une relation de partenariat avec un ou plusieurs éditeurs.

Compétences

Certification ADM201 / 211 et / ou DEV401 / 501

Connaître l'écosystème Salesforce

Maîtriser les bases de données, le SQL et le SOQL

Comprendre les logiques d'intégration : EAI, ETL, web services, batch, interfaces

Connaître la configuration de la plateforme Salesforce1

Maîtriser les concepts du CRM

Appréhender les contraintes liées aux projets Cloud

Maîtriser parfaitement les outils MS Office (Word, Excel, PowerPoint)

PARTAGER L'ANNONCE

Grandir avec une entreprise en pleine croissance

Nous pensons que l'épanouissement de nos collaborateurs contribue à celui de nos clients, à ce titre nous attachons un intérêt tout particulier à la place de nos talents dans l'entreprise.

Un exemple ? Plutôt 4 !

En rejoignant le groupe, vous intégrez Magellan Partners, aux côtés d'une équipe de passionnés, comme vous !

Vous monterez progressivement en autonomie sur des projets multi-expertises, pour relever des challenges auprès des autres entités du groupe et acquérir de nouvelles compétences.

Le goût de l'innovation et l'intrapreneuriat nous ont construits ! Vos idées auront le champ libre pour s'exprimer et se concrétiser.

Une évolution rapide et suivie de près par vos supérieurs, encadrée par un programme de formations certifiantes sur-mesure.

La vie chez Comforth Karoo Les avantages d'être chez Comforth Karoo Être collaborateur junior Être collaborateur expérimenté

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Head of Growth Marketing - H/F

Paris, Paris (75)
Adsearch

Le posteHubspot. **Salesforce** sales cloud. Google analytics. Matomo. Pardot. Crm. Digital marketing Management. Seo. Stratégie digitaleResponsable Marketing, Lead Generation **Manager**, Lead...

65000.00 EUR

Salesforce Business Manager

Paris, Paris (75)
Silgan Dispensing
Source : Linkedin

what enables us to be the dispensing partner brands rely on to grow their business.Career Opportunity **SalesForce**.com Management. Manages the product master data files that feeds sample request &...

CRM manager

Paris, Paris (75)
Cérès - agence revenue operations (revops)
Source : Linkedin

Le CRM **manager** aura comme responsabilité d'accompagner les clients de Cérès dans l'administration et l'optimisation de solutions CRM et marketing automation, particulièrement **Salesforce** et...

Revops manager • Paris, Île-de-France

CDI - Développeur Backend Java H/F

Paris, Paris (75)
La Relève

Leur activité se centre donc autour de l'intégration **Salesforce**, de l'IAM. CIAM et de l'intégration les applications de nos clients (ex. portail client, APIs)Développer des connecteurs de données entre...

Quick Apply

Salesforce Software Asset Manager F/M

La Défense, Hauts-de-Seine (92)

SG International Digita-IT Ser

Source : monster

Group to accelerate its growth and innovation by getting the most possible value from the different **Salesforce** Interact with the editor and external ecosystems to understand plans, evolutions, trends...

SALESFORCE DEVELOPER & ADMINISTRATOR H/F

Paris, Paris (75)

Allowa

Source : Linkedin

ALLOWA sur le site. Welcome to the jungle. https. www.welcometothejungle.com fr companies allowa. **SALESFORCE** DEVELOPER & ADMINISTRATOR H FParis 8e. Mission. Rattaché(e) au...

CRM Manager

Paris, Paris (75)

NewJobs France

Source : Linkedin

Fan de **Salesforce** Mktg Cloud ? 00p impliquée dans le futurofwork qui bien sûr a des SUPER locaux.Emilie recrute un(e) CRM CAMPAIN **MANAGER** automatisés et le nurtering auprès des 2 cibles principale...

CRM Program Manager

Courbevoie, Hauts-de-Seine (92)

SOCIETE EUROPEENNE DES PRODUIT

For Saint Gobain ADFORS, we're looking for a project **manager** to lead the design, implementation and roll out of a new CRM (**Salesforce**). familiar with agile working methods is a plus.Previous experience in...

Senior Consultant CRM Salesforce H/F

Neuilly-Sur-Seine, Hauts-de-Seine (92)

iCom Cloud

Source : Linkedin

d'une première expérience réussie en déploiement de projets CRM de préférence dans l'environnement **Salesforce** échéant à des phases d'avant ventes et des missions de cadrage sous la...

Event Marketing Manager

Paris, Paris (75)

Bonial

collaborateurs de Bonial pour renforcer l'attractivité de leurs points de vente.En tant que Event Marketing **Manager** écrit et à l'oral pour communiquer avec les équipes internationales présentes à Berlin. L...

© 2022 Talent.com

d'emploi

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0631127

Description du poste :
TECHNICO-COMMERCIAL(E) BUREAU D'ETUDES / CHARGE(E) D'ETUDES - Marché : PROPRETE / NETTOYAGE / SOFT SERVICES

Votre mission sera d'accompagner les forces commerciales dans l'élaboration des offres commerciales, sur les aspects techniques, réglementaires, financiers, humains...afin de participer à la signature de nouveaux contrats (souvent d'un montant significatif)
Vous interviendrez ainsi sur l'ensemble des segments de marché de type « privé » et « public » enseigne de la grande distribution, locaux tertiaires, sites industriels, lieux de loisir, administrations.
Pour cela, vous :
* découvrirez les cahiers des charges (toujours spécifiques à chaque prospect) et vous étudierez la faisabilité pour déterminer le « go » ou « no go »
* élaborerez
  - les dossiers techniques : dimensionnement organisation des moyens nécessaires (main d 'œuvre & matériel & produits & investissements & sous-traitance). Pour cela, vous serez constamment en relation avec les représentants des clients : visite des sites, questions complémentaires, force de proposition,
  - la proposition financière / tarifaire avec la parfaite homogénéisation des chiffrages des éventuels différents sites pour un même client. Cela se réalise par l'établissement d'un compte d'exploitation prévisionnel servant de base à la validation des prix de vente avant le dépôt des offres
  - la coordination de la rédaction de l'offre commerciale attendue avec la valorisation des expertises internes, des nombreuses certifications et habilitations et des innovations potentielles.
* participez aux soutenances auprès des clients : comme expert du dossier que vous avez construit, vous élaborez les réponses aux éventuelles objections et proposez des éventuelles alternatives différenciantes
* après signature des contrat avec le client, vous présenterez des engagements pris aux cadres opérationnels, chargés de la mise en place puis de « l'exploitation » des prestations.
Description du profil :
Vous êtes, si possible diplômé(e) de l'enseignement supérieur technique ou commercial, ?
Vous bénéficiez d'une expérience comparable (élaboration d'offres commerciales) dans une entreprise de services en BtoB : FM, Propreté, multi-services.
Vous maitrisez parfaitement les outils bureautiques (avec un niveau avancé d'utilisation d'Excel) et vous maitrisez les procédures de réponse aux appels d'offres publics ?
Vous êtes disponible pour des déplacements de cassez fréquents mais de courte durée ?
Vous alliez méthodologie, réactivité, sens de l'innovation et goût pour la réussite commerciale ?
Salaire : +/- 60.000 € annuels.
Alors, n'hésitez pas à candidater sous la référence (CE 75) !
La taille et les projets du groupe sont de nature à proposer, à terme, le cadre de réelles opportunités d'évolution, aussi bien en termes de fonction que de marché.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 60000,00 Euros ï¿½ 65000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

La crise COVID a permis de valoriser certains métiers, jusqu'alors « de l'ombre », à l'image des prestations d'entretien des locaux professionnels (bureaux, industries, centres de soins, administrations.) assurées par des prestataires ou directement par les salariés des établissements concernés. Notre client est un acteur incontournable des services aux entreprises et collectivités. Il maitrise de nombreuses prestations liées la gestion immobilière : l'accueil, la maintenance tech...

INGENIEUR D'ETUDES COMMERCIALES (H/F) - Soft Services - Ile de France

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Chargé d'études commerciales (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Autres services aux entreprises

Diplômes :

Bac. Professionnel, Bac technologique + 22 diplômes

Compétences :

Chiffrage **Devis** **Offres commerciales** **Réponse aux appels d'offres** **Propreté des locaux** + 5 compétences

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 60 000 € à 65 000 € brut/an** **Temps Plein** **Télétravail occasionnel accepté** **Déplacements occasionnels exigés**

L'entreprise : DARCOR

La crise COVID a permis de valoriser certains métiers, jusqu'alors « de l'ombre », à l'image des prestations d'entretien des locaux professionnels (bureaux, industries, centres de soins, administrations…) assurées par des prestataires ou directement par les salariés des établissements concernés. Notre client est un acteur incontournable des services aux entreprises et collectivités. Il maitrise de nombreuses prestations liées la gestion immobilière : l'accueil, la maintenance technique, la propreté et le nettoyage, les services environnementaux, les espaces verts, etc… Résultat d'une forte implantation et d'une très forte culture de respect des engagements pris, il est à même d'imaginer des solutions réellement innovantes pour répondre aux besoins spécifiques de chaque client. Anticipant les nouvelles perspectives d'un marché déjà en forte croissance, il souhaite recruter sur Paris un(e) chargé(e) d'études commerciales

Voir toutes les offres de DARCOR

Description du poste

TECHNICO-COMMERCIAL(E) BUREAU D'ETUDES / CHARGE(E) D'ETUDES - Marché : PROPRETE / NETTOYAGE / SOFT SERVICES

Votre mission sera d'accompagner les forces commerciales dans l'élaboration des offres commerciales, sur les aspects techniques, réglementaires, financiers, humains…afin de participer à la signature de nouveaux contrats (souvent d'un montant significatif)

Vous interviendrez ainsi sur l'ensemble des segments de marché de type « privé » et « public » enseigne de la grande distribution, locaux tertiaires, sites industriels, lieux de loisir, administrations…

Pour cela, vous :

- découvrirez les cahiers des charges (toujours spécifiques à chaque prospect) et vous étudierez la faisabilité pour déterminer le « go » ou « no go »
- élaborerez
  - les dossiers techniques : dimensionnement organisation des moyens nécessaires (main d 'œuvre & matériel & produits & investissements & sous-traitance). Pour cela, vous serez constamment en relation avec les représentants des clients : visite des sites, questions complémentaires, force de proposition,

  - la proposition financière / tarifaire avec la parfaite homogénéisation des chiffrages des éventuels différents sites pour un même client. Cela se réalise par l'établissement d'un compte d'exploitation prévisionnel servant de base à la validation des prix de vente avant le dépôt des offres
  - la coordination de la rédaction de l'offre commerciale attendue avec la valorisation des expertises internes, des nombreuses certifications et habilitations et des innovations potentielles.
- participez aux soutenances auprès des clients : comme expert du dossier que vous avez construit, vous élaborez les réponses aux éventuelles objections et proposez des éventuelles alternatives différenciantes
- après signature des contrat avec le client, vous présenterez des engagements pris aux cadres opérationnels, chargés de la mise en place puis de « l'exploitation » des prestations.

Description du profil

Vous êtes, si possible diplômé(e) de l'enseignement supérieur technique ou commercial, ?

Vous bénéficiez d'une expérience comparable (élaboration d'offres commerciales) dans une entreprise de services en BtoB : FM, Propreté, multi-services...

Vous maitrisez parfaitement les outils bureautiques (avec un niveau avancé d'utilisation d'Excel) et vous maitrisez les procédures de réponse aux appels d'offres publics ?

Vous êtes disponible pour des déplacements de cassez fréquents mais de courte durée ?

Vous alliez méthodologie, réactivité, sens de l'innovation et goût pour la réussite commerciale ?

Salaire : +/- 60.000 € annuels.

Alors, n'hésitez pas à candidater sous la référence (CE 75) !

La taille et les projets du groupe sont de nature à proposer, à terme, le cadre de réelles opportunités d'évolution, aussi bien en termes de fonction que de marché.

Référence : CE 75

Accueil › Emploi › Chargé d'études commerciales › Chargé d'études commerciales - Île-de-France ›
Chargé d'études commerciales - Paris › Chargé d'études commerciales - Paris ›
INGENIEUR D'ETUDES COMMERCIALES (H/F) - Soft Services - Ile de France

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0631065

Description du poste :
AVENIR RH est à la recherche d'un(e) ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) pour un poste à pourvoir en CDI dès que possible dans Paris 15 ème pour un de nos clients spécialiste de l'accueil en entreprise.
Prospection commerciale:
* Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées;
* Prospecter et conquérir de nouveaux clients;
* Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects en fonction du cahier des charges;
* Elaborer les propositions commerciales des prospects et de reconduction.
Développement et suivi commercial:
* Répondre aux demandes des clients et des prospects, rédiger l'offre commerciale;
* Participer aux soutenances des offres;
* Veiller au respect des clauses contractuelles.
* Gestion de la relation client et "reporting"
* Renseigner en permanence le fichier clients logiciel CRM (customer relationship management);
- Assurer une veille commerciale (produits, concurrence, etc);
- Effectuer un "reporting" régulier de son activité, notamment suivre les indicateurs et les statistiques.
Autres activités:
- Participer à des projets : concevoir ou améliorer le fichier clients, élaborer ou optimiser les outils de marketing opérationnel, etc.
- Participer aux actions de marketing opérationnel : événements salons, opérations promotionnelles sur le terrain / lieu de vente, mailing, e-mailing, phoning, etc.
Description du profil :
De formation supérieure dans l'univers commercial, vous avez une première expérience réussie dans le secteur des services ou dans un département commercial dans une structure opérationnelle.
Organisé(e) et rigoureux(se), vous vous montrez force de proposition et de persuasion et vous travaillez en toute autonomie.
Votre enthousiasme, votre aisance relationnelle et votre capacité à utiliser l'outil informatique seront des atouts pour réussir sur cette fonction.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

AVENIR RH, spécialiste du travail temporaire et du placement dans les métiers du tertiaire, de l'assistanat et des services généraux.

Attaché commercial -H/F

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Attaché commercial (H/F)

Experience min :

3 à 5 ans

Diplômes :

Bac+2

Lieux :

Paris 15 (75)

Conditions :

CDI **de 73 008 000 € à 79 092 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : Avenir RH

AVENIR RH, spécialiste du travail temporaire et du placement dans les métiers du tertiaire, de l'assistanat et des services généraux.

Voir toutes les offres d'Avenir RH

Description du poste

AVENIR RH est à la recherche d'un(e) ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) pour un poste à pourvoir en CDI dès que possible dans Paris 15 ème pour un de nos clients spécialiste de l'accueil en entreprise.

Prospection commerciale:

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées;
- Prospecter et conquérir de nouveaux clients;
- Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects en fonction du cahier des charges;
- Elaborer les propositions commerciales des prospects et de reconduction.

Développement et suivi commercial:

- Répondre aux demandes des clients et des prospects, rédiger l'offre commerciale;
- Participer aux soutenances des offres;
- Veiller au respect des clauses contractuelles.
- Gestion de la relation client et "reporting"
- Renseigner en permanence le fichier clients logiciel CRM (customer relationship management);
    - Assurer une veille commerciale (produits, concurrence, etc);
    - Effectuer un "reporting" régulier de son activité, notamment suivre les indicateurs et les statistiques.

Autres activités:

- Participer à des projets : concevoir ou améliorer le fichier clients, élaborer ou optimiser les outils de marketing opérationnel, etc.

- Participer aux actions de marketing opérationnel : événements salons, opérations promotionnelles sur le terrain / lieu de vente, mailing, e-mailing, phoning, etc.

Description du profil

De formation supérieure dans l'univers commercial, vous avez une première expérience réussie dans le secteur des services ou dans un département commercial dans une structure opérationnelle.

Organisé(e) et rigoureux(se), vous vous montrez force de proposition et de persuasion et vous travaillez en toute autonomie.

Votre enthousiasme, votre aisance relationnelle et votre capacité à utiliser l'outil informatique seront des atouts pour réussir sur cette fonction.

Référence : azajym4skg

Accueil › Emploi › Attaché commercial › Attaché commercial - Île-de-France › Attaché commercial - Paris › Attaché commercial - Paris › Attaché commercial -H/F

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0630521

Description du poste :
Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.
Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien comprendre le métier, les outils et les façons de travailler.
Directement rattaché au Responsable Commercial sur la partie produits catalogues, vous devrez reprendre et développer un portefeuille de clients sur le partie Ouest du territoire français ainsi qu'une partie de l'Europe !
En quelques mots : vous partez à la conquête de business prometteur (20%), fidélisez le portefeuille clients existants (80%) et apportez vos idées pour emmener notre entreprise encore plus loin.
Prévoyez 2 semaines de déplacements par mois sur le secteur confié pour assurer une bonne proximité avec vos clients.
LES AVANTAGES :
En rejoignant cette entreprise, vous bénéficierez de nombreux avantages :
- Une entreprise familiale devenue un groupe historique du marché
- Un réel esprit d'équipe entre collaborateurs
- Des tickets restaurants, de RTT et d'horaires flexibles
- Un véhicule de fonction
- Intéressement et participation
- Les équipements nécessaires pour d'excellentes ventes (ordinateur, téléphone.)
- Une rémunération fixe et variable appréciable.
Description du profil :
Votre état d'esprit est votre meilleure arme : vous êtes positif, dynamique, entreprenant et autonome.
Vous êtes tenace et persévérant sur des affaires pouvant durer plusieurs mois, vous savez travailler à un rythme soutenu.
Vous avez le sens du dialogue et de l'écoute pour les relations avec les clients et avec vos collaborateurs.
Votre excellent relationnel vous permettra de créer facilement du lien et d'entretenir des partenariats sur du long terme avec vos clients.
Vous êtes investi(e), vous avez le sens du service et la réussite de l'entreprise est votre priorité !
Les points clés :
> Maîtrise de l'ensemble des techniques de vente : prospection et conquête, élevage, suivi, rédaction des offres et négociation.
> BAC +2, idéalement technique.
> 4/5 années d'expérience minimum sur la vente de produits techniques type : pièces, assemblages mécaniques, vente de systèmes complets, etc.
> Maîtrise courante de la langue anglaise.
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !
Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.
Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développ...

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F

Publiée il y a 2 jours

UPTOO

Critères de l'offre

Métiers :

Technico commercial (H/F)

Experience min :

1 à 10 ans

Secteur :

Industries Chimique, Plastique

Diplômes :

Bac+2

Compétences :

Anglais

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Uptoo

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !

Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.

Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développement, des défis stimulants, une réelle volonté de faire évoluer les collaborateurs, de l'autonomie sur votre poste, un management bienveillant et ouvert quant aux nouvelles idées, une culture et des valeurs humaines très fortes.

Voir toutes les offres d'Uptoo

Description du poste

Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien comprendre le métier, les outils et les façons de travailler.

Directement rattaché au Responsable Commercial sur la partie produits catalogues, vous devrez reprendre et développer un portefeuille de clients sur le partie Ouest du territoire français ainsi qu'une partie de l'Europe !

En quelques mots : vous partez à la conquête de business prometteur (20%), fidélisez le portefeuille clients existants (80%) et apportez vos idées pour emmener notre entreprise encore plus loin...

Prévoyez 2 semaines de déplacements par mois sur le secteur confié pour assurer une bonne proximité avec vos clients.

LES AVANTAGES :

En rejoignant cette entreprise, vous bénéficierez de nombreux avantages :

• Une entreprise familiale devenue un groupe historique du marché
• Un réel esprit d'équipe entre collaborateurs
• Des tickets restaurants, de RTT et d'horaires flexibles
• Un véhicule de fonction
• Intéressement et participation
• Les équipements nécessaires pour d'excellentes ventes (ordinateur, téléphone...)
• Une rémunération fixe et variable appréciable.

Description du profil

Votre état d'esprit est votre meilleure arme : vous êtes positif, dynamique, entreprenant et autonome.
Vous êtes tenace et persévérant sur des affaires pouvant durer plusieurs mois, vous savez travailler à un rythme soutenu.
Vous avez le sens du dialogue et de l'écoute pour les relations avec les clients et avec vos collaborateurs.
Votre excellent relationnel vous permettra de créer facilement du lien et d'entretenir des partenariats sur du long terme avec vos clients.
Vous êtes investi(e), vous avez le sens du service et la réussite de l'entreprise est votre priorité !

Les points clés :
> Maîtrise de l'ensemble des techniques de vente : prospection et conquête, élevage, suivi, rédaction des offres et négociation.
> BAC +2, idéalement technique.
> 4/5 années d'expérience minimum sur la vente de produits techniques type : pièces, assemblages mécaniques, vente de systèmes complets, etc.
> Maîtrise courante de la langue anglaise.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Salaire et avantages

Entre 45k€ et 50k€ par an

Référence : UPTOOMETEO24194

Accueil › Emploi › Technico commercial › Technico commercial - Île-de-France › Technico commercial - Paris › Technico commercial - Paris › Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F

Chef de rayon produits non alimentaires (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0629789

Description du poste :
Près de 5400 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous.
Porteurs de l'ambition Carrefour, les supermarchés Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux.
Carrefour Market recherche un - une :
Manager de rayon (H/F)
Prendre en charge la gestion des rayons en respectant les politiques du groupe, centre de profit important et véritable rendez-vous de nos clients.
Vos missions :
* Manager une équipe de collaborateurs.
* Garantir la satisfaction des clients.
* Assurer la dynamique commerciale des rayons dont vous avez la charge.
* Gérer un compte d'exploitation.
* Etre responsable du respect des règles d'hygiène.
* Favoriser le développement des compétences de vos collaborateurs.
Votre profil :
* Vous avez le sens du travail collectif et vous avez à cœur de développer les compétences de votre équipe grâce à vos capacités de leadership et d'organisation.
* Vous êtes passionné par le commerce et avez une première expérience réussie sur un poste similaire
* Vous avez une culture du résultat, vous appréciez fixer et avoir des objectifs à atteindre.
* Vous donnez une grande importance à la satisfaction du client.
* Une mobilité régionale est demandée.
Carrefour Market vous propose un parcours de formation pour vous accompagner dans votre prise de poste.
Les avantages Carrefour Market :
* Base de travail contractuelle : 43h25
* 14 jours de RTT par année civile
* Salaire de base sur 13 mois (sous condition d'ancienneté)
* Bonus annuel, prime vacances, intéressement, participation (sous condition d'ancienneté)
* Mutuelle et régime de prévoyance
* 10% de remise sur achat (selon modalité)
Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site : **********

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

En soixante ans, le groupe Carrefour est devenu un des leaders de la distribution dans le monde.
Un réseau de 5 400 magasins exploités en propre ou en franchise en France au plus près de nos clients (plus de 12 000 dans le monde), un site e-commerce et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix abordable. Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en...

Manager de rayon (H/F)

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Manager de rayon (H/F)

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Carrefour

En soixante ans, le groupe Carrefour est devenu un des **leaders de la distribution dans le monde.**
Un réseau de **5 400 magasins** exploités en propre ou en franchise en France au plus près de nos clients (plus de 12 000 dans le monde), un **site e-commerce** et des **services connectés** pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés **pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix abordable**... Tels sont les atouts de Carrefour, **engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous**.
Plus de 300 métiers faisant appel à des **savoir-faire différents** œuvrent au quotidien chez Carrefour. Vous trouverez forcément celui qui vous correspond !

Plus d'infos sur Carrefour

Description du poste

Près de 5400 magasins au plus près de nos clients, un site marchand et des services connectés pour répondre à tous les modes de consommation et des collaborateurs mobilisés pour rendre accessible, partout, une alimentation de qualité à un prix raisonnable... Tels sont les atouts de Carrefour, engagé en faveur de la transition alimentaire pour tous.

Porteurs de l'ambition Carrefour, les supermarchés Carrefour Market allient convivialité, qualité de service et fraîcheur des produits, tout en valorisant le savoir-faire des producteurs locaux.

Carrefour Market recherche un - une :

Manager de rayon (H/F)

Prendre en charge la gestion des rayons en respectant les politiques du groupe, centre de profit important et véritable rendez-vous de nos clients.

Vos missions :

- Manager une équipe de collaborateurs.
- Garantir la satisfaction des clients.
- Assurer la dynamique commerciale des rayons dont vous avez la charge.
- Gérer un compte d'exploitation.
- Etre responsable du respect des règles d'hygiène.
- Favoriser le développement des compétences de vos collaborateurs.

Votre profil :

- Vous avez le sens du travail collectif et vous avez à cœur de développer les compétences de votre équipe grâce à vos capacités de leadership et d'organisation.
- Vous êtes passionné par le commerce et avez une première expérience réussie sur un poste similaire
- Vous avez une culture du résultat, vous appréciez fixer et avoir des objectifs à atteindre.
- Vous donnez une grande importance à la satisfaction du client.
- Une mobilité régionale est demandée.

Carrefour Market vous propose un parcours de formation pour vous accompagner dans votre prise de poste.

Les avantages Carrefour Market :

- Base de travail contractuelle : 43h25
- 14 jours de RTT par année civile
- Salaire de base sur 13 mois (sous condition d'ancienneté)
- Bonus annuel, prime vacances, intéressement, participation (sous condition d'ancienneté)
- Mutuelle et régime de prévoyance
- 10% de remise sur achat (selon modalité)

Retrouvez les témoignages de nos collaborateurs qui vous parlent de leur métier sur notre site : **********

Référence : 0043T9

Délégué / Déléguée pharmaceutique (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0626469

Description du poste :
Votre futur poste
Vous recherchez une alternance dans le domaine commercial, dans lequel vous pourrez avoir de réelles responsabilités et de l'autonomie ? Vous souhaitez acquérir progressivement des compétences pour préparer votre entrée dans la vie active ?
Alors venez vivre votre #LactalisExperience au sein de notre Division Lactalis Nutrition Santé, spécialisée dans la commercialisation et la promotion de produits de nutrition clinique, infantile et sportive à marques DELICAL, PICOT, APURNA..., et rejoignez une équipe de collaborateurs passionnés et experts dans leur domaine qui vous accompagneront au quotidien !
Dans une ambiance de travail conviviale, vous contribuez au pilotage et à l'animation de votre portefeuille de pharmacies répartis sur la région de Paris/Normandie.
Grâce à l'accompagnement de votre tuteur Marie-Caroline, Directrice Régionale, vous mettez en pratique les enseignements théoriques dispensés par votre organisme de formation, afin de devenir progressivement autonome dans vos missions et au quotidien, vous :
réalisez le suivi du secteur et des actions de merchandising sur chacune de nos marques,
effectuez les vérifications PVC et la bonne mise en avant de nos produits,
assurez les missions commerciales (commandes promo, réassorts de gammes),
animez des micro-formations en pharmacie,
effectuez des missions de prospection et de gestion des secteurs vacants (suivi clients, prise de RDV, prise de commandes, etc.).
êtes force de proposition grâce à votre proximité terrain, auprès de la Direction Commerciale pour faire progresser votre division.
Cette alternance est à pourvoir pour une durée de 12 mois à compter du 16 Août 2022.
Lieu d'habitation idéal : Paris
Cette alternance impliquera des déplacements et des découchages sur les régions Paris/ Normandie.
Accomplissez-vous avec engagement et plaisir au quotidien !
Pourquoi nous rejoindre ?
Au sein d'un environnement de travail stimulant et challengeant, vous développerez vos compétences relationnelles, de négociation et d'analyse et pourrez être force de proposition !
Dès votre arrivée et tout au long de votre alternance, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé et adapté à vos besoins pour monter progressivement en compétences, avec à la clé des perspectives d'embauches au sein du Groupe pour poursuivre votre #LactalisExperience, comme pour la majorité de nos alternants.
Vous pourrez aborder votre alternance en toute confiance avec notamment une rémunération reconnaissant votre engagement : salaire fixe sur 13 mois, intéressement, participation et abondement. Vous bénéficierez par ailleurs d'une mutuelle et des avantages de votre CSE.
Venez évoluer au sein d'équipes passionnées !
Description du profil :
Vos atouts
Vous êtes issu dune formation de niveau Bac+2 de type BTS NRC, DUT et préparez un Bac+3 ou Bachelor Commercial ou une école de Délégué Pharmaceutique et vous avez idéalement une première expérience significative en entreprise.
Vous recherchez une alternance en entreprise pour une durée d'un an sur un rythme en semaines complètes en entreprise et à l'école.
Vous êtes titulaire du permis B.
Si vous aimez le challenge, que vous êtes tenace et doté d'un bon relationnel, alors vous avez toutes les clés pour réussir dans votre mission !
Révélez votre potentiel dans un environnement « apprenant » !
Cette alternance correspond à votre projet ? Alors postulez !
Après un premier échange téléphonique, vous rencontrerez votre futur Tuteur et un Référent Ressources Humaines.

Type de contrat

Contrat à durée déterminée - 11 Mois
Contrat apprentissage

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Le Groupe Lactalis, n°1 mondial des produits laitiers, a forgé sa singularité à travers une histoire familiale unique, aujourd'hui partagée par 85 000 collaborateurs à travers le monde. Rejoignez des équipes passionnées par leur métier, reconnues pour leurs expertises, et qui chaque jour, par leur engagement, font grandir avec audace et pragmatisme des marques connues et reconnues.

Alternant Délégué Pharmaceutique (H/F) Paris/Normandie

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Délégué pharmaceutique (H/F) + 2 métiers

Experience min :

débutant à 5 ans

Secteur :

Industries Cosmétique, Pharma et Biotech

Diplômes :

Bac+3 + 2 diplômes

Compétences :

Permis B

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Alternance / Apprentissage **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Lactalis

Le Groupe Lactalis, n°1 mondial des produits laitiers, a forgé sa singularité à travers une histoire familiale unique, aujourd'hui partagée par 85 000 collaborateurs à travers le monde. Rejoignez des équipes passionnées par leur métier, reconnues pour leurs expertises, et qui chaque jour, par leur engagement, font grandir avec audace et pragmatisme des marques connues et reconnues.

Voir toutes les offres de Groupe Lactalis

Description du poste

Votre futur poste

Vous recherchez une alternance dans le domaine commercial, dans lequel vous pourrez avoir de réelles responsabilités et de l'autonomie ? Vous souhaitez acquérir progressivement des compétences pour préparer votre entrée dans la vie active ?

Alors venez vivre votre #LactalisExperience au sein de notre Division Lactalis Nutrition Santé, spécialisée dans la commercialisation et la promotion de produits de nutrition clinique, infantile et sportive à marques DELICAL, PICOT, APURNA..., et rejoignez une équipe de collaborateurs passionnés et experts dans leur domaine qui vous accompagneront au quotidien !

Dans une ambiance de travail conviviale, vous contribuez au pilotage et à l'animation de votre portefeuille de pharmacies répartis sur la région de Paris/Normandie.

Grâce à l'accompagnement de votre tuteur Marie-Caroline, Directrice Régionale, vous mettez en pratique les enseignements théoriques dispensés par votre organisme de formation, afin de devenir progressivement autonome dans vos missions et au quotidien, vous :

réalisez le suivi du secteur et des actions de merchandising sur chacune de nos marques,
effectuez les vérifications PVC et la bonne mise en avant de nos produits,
assurez les missions commerciales (commandes promo, réassorts de gammes),

animez des micro-formations en pharmacie,
effectuez des missions de prospection et de gestion des secteurs vacants (suivi clients, prise de RDV, prise de commandes, etc.).
êtes force de proposition grâce à votre proximité terrain, auprès de la Direction Commerciale pour faire progresser votre division.

Cette alternance est à pourvoir pour une durée de 12 mois à compter du 16 Août 2022.

Lieu d'habitation idéal : Paris
Cette alternance impliquera des déplacements et des découchages sur les régions Paris/ Normandie.

Accomplissez-vous avec engagement et plaisir au quotidien !

Pourquoi nous rejoindre ?

Au sein d'un environnement de travail stimulant et challengeant, vous développerez vos compétences relationnelles, de négociation et d'analyse et pourrez être force de proposition !

Dès votre arrivée et tout au long de votre alternance, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé et adapté à vos besoins pour monter progressivement en compétences, avec à la clé des perspectives d'embauches au sein du Groupe pour poursuivre votre #LactalisExperience, comme pour la majorité de nos alternants.

Vous pourrez aborder votre alternance en toute confiance avec notamment une rémunération reconnaissant votre engagement : salaire fixe sur 13 mois, intéressement, participation et abondement. Vous bénéficierez par ailleurs d'une mutuelle et des avantages de votre CSE.

Venez évoluer au sein d'équipes passionnées !
Date de début : 16/08/2022

Date de fin : 16/07/2023

Durée du contrat : 11 mois

Description du profil

Vos atouts

Vous êtes issu dune formation de niveau Bac+2 de type BTS NRC, DUT et préparez un Bac+3 ou Bachelor Commercial ou une école de Délégué Pharmaceutique et vous avez idéalement une première expérience significative en entreprise.
Vous recherchez une alternance en entreprise pour une durée d'un an sur un rythme en semaines complètes en entreprise et à l'école.

Vous êtes titulaire du permis B.

Si vous aimez le challenge, que vous êtes tenace et doté d'un bon relationnel, alors vous avez toutes les clés pour réussir dans votre mission !

Révélez votre potentiel dans un environnement « apprenant » !

Cette alternance correspond à votre projet ? Alors postulez !

Après un premier échange téléphonique, vous rencontrerez votre futur Tuteur et un Référent Ressources Humaines.

Référence : 36882

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0625980

Description du poste :
DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 7 conseillers grand compte (H/F) en recrutement CDI.
Vous êtes le contact privilégié des Clients Grands Comptes pour toutes leurs demandes.
Vos missions consistent :
-Etre le contact dédié pour les clients à spécificités en relation avec la force de vente.
-Veiller à la fluidité du process opérationnel tout en suivant la stratégie commerciale définie par la force de vente.
-Conseiller et orienter le client au sein de l'organisation.
-Recueillir l'ensemble des questions émanant du client et répondre aux questions de 1er niveau et réorienter le client pour les questions de 2ème niveau.
-Assurer et contrôler, pour les Clients Grands Comptes, le suivi proactif des envois et les performances opérationnelles en termes de délais.
-Analyser les raisons des dysfonctionnements afin de leur apporter une solution. La mise en place d'actions correctives est un élément majeur de plus-value d'un suivi KAD pour les clients.
-Informer et prévenir les Clients et la force de vente de tout problème spécifique.
-Fournir aux Commerciaux des rapports précis sur l'analyse des mouvements et dysfonctionnements liés aux services.
-Réaliser des études opérationnelles pour développer de nouveaux trafics avec le support commercial et les opérations.
-Programmer et suivre les enlèvements spécifiques (en France ou à l'étranger) et assurer un retour client.
-Vendre et promouvoir les services à valeur ajoutés .
Description du profil :
Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :
- Vous bénéficiez d'une expérience significative au sein d'un centre d'appel
- Vous connaissez la chaîne de transport
- Vous maîtrisez EXCEL
- Vous parlez Anglais couramment

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).
Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS).

Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfactio...

Conseiller Grands Comptes (H/F)

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Chargé de relation client (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Logistique, Transport de biens, Courrier

Diplômes :

Bac. Général

Compétences :

Anglais **Transporteur** **Excel** **Transport** **Transportation**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Groupe Domino

Le Groupe DOMINO (520 collaborateurs, 140 agences en France, Pologne, Portugal, Maroc et Suisse, 150 millions EUR de CA en 2020) se développe depuis 20 ans sur le marché des solutions RH (intérim, recrutement, formation, conseil).

Notre activité est structurée en 3 branches : Tertiaire (DOMINO STAFF), Médico-Social (DOMINO ASSIST'M), Généraliste (DOMINO MISSIONS). Nos valeurs sont le résultat de notre passion et de nos engagements : sens du travail collectif et satisfaction de nos clients, et de nos collaborateurs intérimaires.

Voir toutes les offres de Groupe Domino

Description du poste

DOMINO STAFF, agence d'emploi, recherche pour le compte d'un de ses clients, une entreprise leader de son marché, 7 conseillers grand compte (H/F) en recrutement CDI.
Vous êtes le contact privilégié des Clients Grands Comptes pour toutes leurs demandes.
Vos missions consistent :
-Etre le contact dédié pour les clients à spécificités en relation avec la force de vente.
-Veiller à la fluidité du process opérationnel tout en suivant la stratégie commerciale définie par la force de vente.
-Conseiller et orienter le client au sein de l'organisation.
-Recueillir l'ensemble des questions émanant du client et répondre aux questions de 1er niveau et réorienter le client pour les questions de 2ème niveau.
-Assurer et contrôler, pour les Clients Grands Comptes, le suivi proactif des envois et les performances opérationnelles en termes de délais.
-Analyser les raisons des dysfonctionnements afin de leur apporter une solution. La mise en place d'actions correctives est un élément majeur de plus-value d'un suivi KAD pour les clients.
-Informer et prévenir les Clients et la force de vente de tout problème spécifique.
-Fournir aux Commerciaux des rapports précis sur l'analyse des mouvements et dysfonctionnements liés aux services.
-Réaliser des études opérationnelles pour développer de nouveaux trafics avec le support commercial et les opérations.
-Programmer et suivre les enlèvements spécifiques (en France ou à l'étranger) et assurer un retour client.
-Vendre et promouvoir les services à valeur ajoutés .

Description du profil

Le candidat idéal pour ce poste doit pourvoir justifier les compétences techniques / personnelles suivantes :

- Vous bénéficiez d'une expérience significative au sein d'un centre d'appel

- Vous connaissez la chaîne de transport

- Vous maîtrisez EXCEL

- Vous parlez Anglais couramment

Référence : PARIS - RELCLI/889975 9569545

Accueil › Emploi › Chargé de relation client › Chargé de relation client - Île-de-France › Chargé de relation client - Paris › Chargé de relation client - Paris › Conseiller Grands Comptes (H/F)

Commercial export (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0625514

Description du poste :
Votre champ d'action : l'Allemagne, le Benelux, la Grand-Bretagne et la Scandinavie.
Votre cible BtoB : les fabricants, les distributeurs, les centrales.
Au quotidien, vous adresserez de multiples interlocuteurs avec un objectif : boucler les plus belles affaires.
- Améliorer, développer et fidéliser le portefeuille de clients internationaux ;
- Prospecter les clients localisés sur la zone, identifier de nouveaux partenaires ;
- Réaliser des argumentaires de vente et d'offre selon les spécificités de chaque pays ;
- Prendre en charge les négociations contractuelles au premier niveau ;
- Suivre le cycle de vente client en collaboration avec le(s) assistant(s) commercial(aux) ;
- Reporting de l'activité et suivi des clients.
- Réaliser ou faire réaliser des études de marchés et prospecter des clients potentiels ;
- Identifier les opportunités et besoins du marché en effectuant de la veille concurrentielle ;
- Proposer et assurer les opérations commerciales et de promotion des produits en tant qu'ambassadeur de l'image du groupe à l'étranger ;
- Assister à des évènements internationaux : salons, etc.
Pour vous aider dans vos missions, vous pourrez compter sur nos différents services en interne (bureau d'études, service ADV.) et sur des outils performants (fiches techniques, tablettes, catalogues, site attractif.).
Poste qui nécessite une mobilité avec des déplacements réguliers à l'export et une présence au siège de l'entreprise à proximité de Nice.
LES AVANTAGES :
Le leader des ferrures de bâtiments vous accueille dans un environnement stimulant et bienveillant :
- Ambiance familiale et conviviale
- Souplesse et flexibilité pour une prise de décision rapide
- Grande autonomie et vraie liberté dans vos actions
- Package attractif de rémunération + véhicule de fonction
- Très faible turnover : ça résume tout !
Description du profil :
Une expérience significative (5 ans minimum) à l'Export dans la vente auprès de réseaux de distribution (généralistes ou spécialisés) est attendue pour le poste.
Nous voulons un(e) candidat(e) motivé(e), déterminé(e), curieux(se) et ambitieux(se).
À nos côtés, vous découvrirez un secteur d'activité passionnant, dans lequel votre relationnel et vos valeurs seront des atouts précieux.
L'anglais et l'allemand courant sont indispensables !
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Bienvenue chez le leader des ferrures de bâtiments sur le marché européen !
Les besoins de nos clients sont notre priorité : c'est pour les combler que nous nous dépassons au quotidien !
Nos plus grandes forces :
- Notre orientation design
- Nos multiples brevets déposés
- Notre innovation permanente
Depuis 50 ans, nous avons chaque jour de nouveaux défis à relever. Et en 2020, les challenges sont nombreux : nous devons nous adapter aux nombreux enjeux ...

Commercial Export - Distribution Spécialisée (H/F)

Publiée il y a 2 jours

UPTOO

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial export (H/F)

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Distribution & Commerce de détail

Diplômes :

Bac+2

Compétences :

Allemand **Anglais**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Uptoo

Bienvenue chez le leader des ferrures de bâtiments sur le marché européen !

Les besoins de nos clients sont notre priorité : c'est pour les combler que nous nous dépassons au quotidien !

Nos plus grandes forces :
- Notre orientation design
- Nos multiples brevets déposés
- Notre innovation permanente

Depuis 50 ans, nous avons chaque jour de nouveaux défis à relever. Et en 2020, les challenges sont nombreux : nous devons nous adapter aux nombreux enjeux technologiques et énergétiques.

Notre groupe, aujourd'hui, c'est 620 collaborateurs en Europe, répartis sur 22 entités. Nous vous attendons pour rejoindre notre structure française basée à Nice et donner un nouveau souffle à votre secteur !

Voir toutes les offres d'Uptoo

Description du poste

Votre champ d'action : l'Allemagne, le Benelux, la Grand-Bretagne et la Scandinavie.

Votre cible BtoB : les fabricants, les distributeurs, les centrales.

Au quotidien, vous adresserez de multiples interlocuteurs avec un objectif : boucler les plus belles affaires.
- Améliorer, développer et fidéliser le portefeuille de clients internationaux ;
- Prospecter les clients localisés sur la zone, identifier de nouveaux partenaires ;
- Réaliser des argumentaires de vente et d'offre selon les spécificités de chaque pays ;
- Prendre en charge les négociations contractuelles au premier niveau ;

- Suivre le cycle de vente client en collaboration avec le(s) assistant(s) commercial(aux) ;
- Reporting de l'activité et suivi des clients.
- Réaliser ou faire réaliser des études de marchés et prospecter des clients potentiels ;
- Identifier les opportunités et besoins du marché en effectuant de la veille concurrentielle ;
- Proposer et assurer les opérations commerciales et de promotion des produits en tant qu'ambassadeur de l'image du groupe à l'étranger ;
- Assister à des évènements internationaux : salons, etc...

Pour vous aider dans vos missions, vous pourrez compter sur nos différents services en interne (bureau d'études, service ADV...) et sur des outils performants (fiches techniques, tablettes, catalogues, site attractif...).

Poste qui nécessite une mobilité avec des déplacements réguliers à l'export et une présence au siège de l'entreprise à proximité de Nice.

LES AVANTAGES :

Le leader des ferrures de bâtiments vous accueille dans un environnement stimulant et bienveillant :
- Ambiance familiale et conviviale
- Souplesse et flexibilité pour une prise de décision rapide
- Grande autonomie et vraie liberté dans vos actions
- Package attractif de rémunération + véhicule de fonction
- Très faible turnover : ça résume tout !

Description du profil

Une expérience significative (5 ans minimum) à l'Export dans la vente auprès de réseaux de distribution (généralistes ou spécialisés) est attendue pour le poste.

Nous voulons un(e) candidat(e) motivé(e), déterminé(e), curieux(se) et ambitieux(se).

À nos côtés, vous découvrirez un secteur d'activité passionnant, dans lequel votre relationnel et vos valeurs seront des atouts précieux.

L'anglais et l'allemand courant sont indispensables !

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Salaire et avantages

Entre 35k€ et 55k€ par an

Référence : UPTOOMETEO23500

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0625394

Description du poste :
Nous sommes a la recherche d'un Consultant en recrutement (H/F) pour rejoindre notre agence CONNECTT spécialisée dans le secteur de l'industrie située à Paris 11eme.
Vous travaillerez en autonomie sous la direction du Responsable d'agence, vos missions seront les suivantes:
- Vous organisez votre stratégie commerciale : recherche de nouveaux clients et orientation de vos actions : prospection téléphonique, terrain, Fax-mailing et E-mailing, propositions actives, contrôles de références...
- Vous identifiez les besoins de vos clients et définissez les profils recherchés afin d'assurer l'intégralité du processus de recrutement : sélection, évaluation, présentation du candidat jusqu'à sa validation.
- Vous gérez votre planning intérimaire et suivez leur intégration ainsi que le bon déroulement de leur mission : contrats, gestion des relevés d'heures...
Description du profil :
Ce poste est à pourvoir dans l'immédiat.
Nous proposons une rémunération comprise entre 1700 et 1900EUR brut en fixe selon le profil, un variable sur marge Intérim, Placement et primes bonus sur objectif mensuel défini.
Vous justifiez d'une expérience significative sur un poste similaire et souhaitez rejoindre une équipe dynamique
Si oui n'hésitez pas et rejoignez-nous !!

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros
Primes sur objectifs et marges

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

CONSULTANT COMMERCIAL - INDUSTRIE H/F AGENCE TRAVAIL TEMPORAIRE - PARIS 11e
Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'en...

CONSULTANT EN RECRUTEMENT - INDUSTRIE (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial B to B (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac. Général

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 25 000 € à 35 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : CONNECTT

CONSULTANT COMMERCIAL - INDUSTRIE H/F AGENCE TRAVAIL TEMPORAIRE - PARIS 11e

Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spécialisées.
BTP/Industrie, Transport/Logistique, Tertiaire/Informatique, Hôtellerie/Restauration, Médical,
C'est dans ce cadre que nous recherchons des collaborateurs motivés par notre projet, et dont la volonté est de s'investir dans cette grande aventure avec nous !

Voir toutes les offres de CONNECTT

Description du poste

Nous sommes a la recherche d'un Consultant en recrutement (H/F) pour rejoindre notre agence CONNECTT spécialisée dans le secteur de l'industrie située à Paris 11eme.
Vous travaillerez en autonomie sous la direction du Responsable d'agence, vos missions seront les suivantes:

- Vous organisez votre stratégie commerciale : recherche de nouveaux clients et orientation de vos actions : prospection téléphonique, terrain, Fax-mailing et E-mailing, propositions actives, contrôles de références...
- Vous identifiez les besoins de vos clients et définissez les profils recherchés afin d'assurer l'intégralité du processus de recrutement : sélection, évaluation, présentation du candidat jusqu'à sa validation.
- Vous gérez votre planning intérimaire et suivez leur intégration ainsi que le bon déroulement de leur mission : contrats, gestion des relevés d'heures...

Description du profil

Ce poste est à pourvoir dans l'immédiat.
Nous proposons une rémunération comprise entre 1700 et 1900EUR brut en fixe selon le profil, un variable sur marge Intérim, Placement et

primes bonus sur objectif mensuel défini.

Vous justifiez d'une expérience significative sur un poste similaire et souhaitez rejoindre une équipe dynamique
Si oui n'hésitez pas et rejoignez-nous !!

Salaire et avantages

Primes sur objectifs et marges

Référence : JBE CO IND 9547998

Conseiller / Conseillère beauté (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623848

Description du poste :
Nous recrutons pour des missions de courtes ou de longues durée des conseillers / conseillères de vente beauté pour notre client, une grande chaîne de parfumerie en distribution sélective.
Vos missions principales sont :
- Accueillir et conseiller la clientèle
- Assurer la vente et la démonstration de produits sur les 3 axes (make-up, parfumerie, soin)
- Proposer des ventes additionnelles en fonction de l'achat des clients
- Proposer la carte de fidélité
- En véritable ambassadeur de la marque, vous savez représenter les valeurs et l'image de l'enseigne.
- Participer aux encaissements.
Description du profil :
Vous disposez d'une formation esthétique/cosmétique (CAP/BTS) ou vente/commerciale.
Vous avez une expérience réussie de la vente dans le secteur de la Beauté.
Vous possédez une excellente présentation et élocution, un très bon savoir-être, et savez évoluer dans un univers luxe.

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 1 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Vous recherchez un emploi en CDI, CDD ou en intérim
CRIT recrute chaque année des milliers de profils dans les métiers de l'Industrie, Transport, BTP ou Services pour ses 29 000 clients.+ de 5000 offres d'emploi partout en France sur **********
Tous nos postes sont ouverts aux candidats en situation de handicap.

Conseiller(e) Beauté - Intérim- Temps Plein- Paris 75

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Conseiller beauté (H/F)

Experience min :

1 à 20 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

CAP / CFPA + 2 diplômes

Compétences :

Beauté

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDD **Temps Plein**

L'entreprise : Crit

Vous recherchez un emploi en CDI, CDD ou en intérim
CRIT recrute chaque année des milliers de profils dans les métiers de l'Industrie, Transport, BTP ou Services pour ses 29 000 clients.+ de 5000 offres d'emploi partout en France sur **********

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

Voir toutes les offres de Crit

Description du poste

Nous recrutons pour des missions de courtes ou de longues durée des conseillers / conseillères de vente beauté pour notre client, une grande chaîne de parfumerie en distribution sélective.

Vos missions principales sont :

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Assurer la vente et la démonstration de produits sur les 3 axes (make-up, parfumerie, soin)
- Proposer des ventes additionnelles en fonction de l'achat des clients
- Proposer la carte de fidélité
- En véritable ambassadeur de la marque, vous savez représenter les valeurs et l'image de l'enseigne.
- Participer aux encaissements.

Durée du contrat : 1 mois

Description du profil

Vous disposez d'une formation esthétique/cosmétique (CAP/BTS) ou vente/commerciale.
Vous avez une expérience réussie de la vente dans le secteur de la Beauté.

Vous possédez une excellente présentation et élocution, un très bon savoir-être, et savez évoluer dans un univers luxe.

Référence : conseiller(e) beauté Paris 75 9578704

Accueil › Emploi › Conseiller beauté › Conseiller beauté - Île-de-France › Conseiller beauté - Paris › Conseiller beauté - Paris › Conseiller(e) Beauté - Intérim- Temps Plein- Paris 75

Chef de secteur commercial (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623815

Description du poste :
Vous aimez la vente, être sur le terrain et au plus proche de vos clients, en étant leur interlocuteur privilégié ?
Briser la glace, partager des bons moments, et négocier sont vos atouts ?
Alors, rejoignez le numéro 1 sur le marché français et le distributeur exclusif des marques de glace du groupe Unilever !
CCLD, spécialiste du recrutement augmenté de Talents, recherche pour son client des :
Commerciaux en Restauration Commerciale H/F
Secteur : Paris Intra Muros
Le Groupe Pomona , leader de la distribution livrée de produits alimentaires auprès des professionnels de la restauration et des commerces spécialisés de proximité.
Acteur majeur, RELAIS D'OR (40 000 clients, 1200 personnes) est le réseau spécialisé auprès des professionnels de la restauration commerciale. Leur gamme de produits réfrigérés, surgelés, glace et d'épicerie répond à tous leurs besoins, de l'entrée au dessert. Numéro 1 sur le marché français, ils sont le distributeur exclusif des marques de glace du groupe Unilever (Carte d'Or, Ben & Jerry's, Magnum...).
Rattaché(e) au Chef des ventes, vos missions principales seront de :
* Fidéliser et Développer la marge d'un portefeuille clients confié
* Conquérir de nouveaux clients
Comment ?
En appliquant une méthodologie (écoute client, rigueur et organisation, présence terrain et autonomie) qui vous amènera à la réussite !
Description du profil :
Issu(e) d'une formation commerciale, hôtelière ou avec une expérience réussie en BToB, la négociation auprès des professionnels vous anime.
Relais d'Or à travers un management de proximité, une ambiance conviviale et des formations aux techniques de vente vous permettra de mettre en avant votre pugnacité, votre sens du service client et votre autonomie !
Vous êtes curieux d'en savoir davantage ? Alors postulez !
Clara, Mathilde, et Dorian attendent vos candidatures pour vous en dire plus.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Après plus de 5000 recrutements de commerciaux et managers opérationnels réalisés ces dix dernières années, CCLD Recrutement s'est imposé en France comme le leader des fonctions commerciales et de la distribution. Présent à Lyon, Paris, Nantes, Bordeaux, Marseille, Strasbourg et Lille et unique titulaire de la double certification NF Service Conseil en Recrutement et Label Diversité, le cabinet est également créateur du concept éprouvé de « Recruiting-Mix » et l'éditeur du p...

Chef de secteur en restauration commerciale H/F

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Chef de secteur commercial (H/F)

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Compétences :

B2B

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : CCLD

Après plus de 5000 recrutements de commerciaux et managers opérationnels réalisés ces dix dernières années, CCLD Recrutement s'est imposé en France comme le leader des fonctions commerciales et de la distribution. Présent à Lyon, Paris, Nantes, Bordeaux, Marseille, Strasbourg et Lille et unique titulaire de la double certification NF Service Conseil en Recrutement et Label Diversité, le cabinet est également créateur du concept éprouvé de « Recruiting-Mix » et l'éditeur du premier référentiel français de la compétence commerciale.

Le cabinet intervient dans des secteurs aussi divers que: - La Distribution (Carrefour, Brico dépôt, NOZ, Vivarte, Casino, Marionnaud, Toysrus...) - La GMS (Ferrero, Danone, Orangina, Madrange, ST Hubert, FDG...) - La Banque, l'Assurance (Barclays, Allianz, Harmonie Mutuelle...) - L'Immobilier (Icade, Maisons France Confort , Pierre&Vacances Conseil Immobilier...) - L'Industrie (British American Tobacco, Assa Abloy, HItachi, ITW...) - La Restauration Commerciale (KFC, Brioche Dorée, Domino's PIzza...) - La vente de produits aux particuliers (Waterair, Henri Maire...) - Les Services aux Entreprises (SFD, ISS, TNT, OTIS, RICOH...)

Plus de renseignements sur le Cabinet : Rendez-vous sur **********

Voir toutes les offres de CCLD

Description du poste

Vous aimez la vente, être sur le terrain et au plus proche de vos clients, en étant leur interlocuteur privilégié ?

Briser la glace, partager des bons moments, et négocier sont vos atouts ?

Alors, rejoignez le numéro 1 sur le marché français et le distributeur exclusif des marques de glace du groupe Unilever !

CCLD, spécialiste du recrutement augmenté de Talents, recherche pour son client des :

Commerciaux en Restauration Commerciale H/F

Secteur : Paris Intra Muros

Le Groupe Pomona , leader de la distribution livrée de produits alimentaires auprès des professionnels de la restauration et des commerces spécialisés de proximité.

Acteur majeur, **RELAIS D'OR** (40 000 clients, 1200 personnes) est le réseau spécialisé auprès des professionnels de la restauration commerciale. Leur gamme de produits réfrigérés, surgelés, glace et d'épicerie répond à tous leurs besoins, de l'entrée au dessert. Numéro 1 sur le marché français, ils sont le distributeur exclusif des marques de glace du groupe Unilever *(Carte d'Or, Ben & Jerry's, Magnum...)*.

Rattaché(e) au Chef des ventes, vos missions principales seront de :

- Fidéliser et Développer la marge d'un portefeuille clients confié
- Conquérir de nouveaux clients

Comment ?

En appliquant une méthodologie (écoute client, rigueur et organisation, présence terrain et autonomie) qui vous amènera à la réussite !

Description du profil

Issu(e) d'une formation commerciale, hôtelière ou avec une expérience réussie en BToB, la négociation auprès des professionnels vous anime.

Relais d'Or à travers un management de proximité, une ambiance conviviale et des formations aux techniques de vente vous permettra de mettre en avant votre pugnacité, votre sens du service client et votre autonomie !

Vous êtes curieux d'en savoir davantage ? Alors postulez !

Clara, Mathilde, et Dorian attendent vos candidatures pour vous en dire plus.

Référence : 2792c0a5-a6e2-463c-8c15-dbaaba290480

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623592

Description du poste :
Vous travaillerez en collaboration avec le responsable d'agence.
Vos missions seront les suivantes :
- Création et développement d'un portefeuille de clients exerçant une activité dans le secteur du BTP (prospection téléphonique et terrain, prises de références, e-mailing, fax-mailing).
- Création, proposition d'offres de service et négociation.
- Recrutement de candidats (rédaction d'offres d'emploi/ Sourcing / entretiens / validation et proposition de candidats)
- Gestion du planning intérimaire
- Gestion administrative (dossiers d'inscription, contrats, DUE, relevés d'heures, etc.)
Description du profil :
Nous somme à la recherche d'une personne dynamique et organisée qui a le goût du challenge. Des connaissances sur les métiers du bâtiment sont un + pour l'accomplissement de vos missions.
Ce poste est à pourvoir dans l'immédiat. Nous proposons une rémunération comprise entre 1700 et 1900EUR brut en fixe selon le profil, un variables sur marge Intérim, Placement et primes bonus sur objectif mensuel défini.
Vous justifiez d'une expérience significative sur un poste similaire et souhaitez rejoindre une équipe dynamique
Si oui n'hésitez pas et rejoignez-nous !!

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros
Primes sur objectifs et marges

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spéciali...

CONSULTANT EN RECRUTEMENT - SECTEUR BTP (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial B to B (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac. Général

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 25 000 € à 35 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : CONNECTT

Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spécialisées.
BTP/Industrie, Transport/Logistique, Tertiaire/Informatique, Hôtellerie/Restauration, Médical,
C'est dans ce cadre que nous recherchons des collaborateurs motivés par notre projet, et dont la volonté est de s'investir dans cette grande aventure avec nous !

Voir toutes les offres de CONNECTT

Description du poste

Vous travaillerez en collaboration avec le responsable d'agence.
Vos missions seront les suivantes :
- Création et développement d'un portefeuille de clients exerçant une activité dans le secteur du BTP (prospection téléphonique et terrain, prises de références, e-mailing, fax-mailing).
- Création, proposition d'offres de service et négociation.
- Recrutement de candidats (rédaction d'offres d'emploi/ Sourcing / entretiens / validation et proposition de candidats)
- Gestion du planning intérimaire
- Gestion administrative (dossiers d'inscription, contrats, DUE, relevés d'heures, etc.)

Description du profil

Nous somme à la recherche d'une personne dynamique et organisée qui a le goût du challenge. Des connaissances sur les métiers du bâtiment sont un + pour l'accomplissement de vos missions.
Ce poste est à pourvoir dans l'immédiat. Nous proposons une rémunération comprise entre 1700 et 1900EUR brut en fixe selon le profil, un variables sur marge Intérim, Placement et primes bonus sur objectif mensuel défini.
Vous justifiez d'une expérience significative sur un poste similaire et souhaitez rejoindre une équipe dynamique
Si oui n'hésitez pas et rejoignez-nous !!

Salaire et avantages

Primes sur objectifs et marges

Référence : JBE CO BTP 9547988

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623525

Description du poste :
Sous la responsabilité du Directeur d'agence, vous aurez en charge le développement de votre portefeuille clients tout en cherchant toujours de nouvelles affaires sur votre secteur.
Vous travaillerez en binôme avec une chargée de recrutement
Dans ce cadre, vous serez en charge des missions suivantes :
- Vous organisez votre stratégie commerciale : recherche de nouveaux clients et orientation de vos actions : prospection téléphonique, terrain, Fax-mailing et E-mailing, propositions actives, contrôles de références...
- Vous identifiez les besoins de vos clients et définissez les profils recherchés afin d'assurer l'intégralité du processus de recrutement : sélection, évaluation, présentation du candidat jusqu'à sa validation.
- Vous gérez votre planning intérimaire et suivez leur intégration ainsi que le bon déroulement de leur mission : contrats, gestion des relevés d'heures... -
Description du profil :
Profil
Plus qu'un parcours ou une formation commerciale, nous recherchons avant tout des hommes et des femmes de talent, ayant un esprit d'équipe, le goût du terrain et de la satisfaction client.
Issu d'une formation commerciale Bac à bac +2 et/ou justifiez de 2 ans d'expérience sur un poste similaire dans notre domaine d'activité
Rémunération : Package attractif 1700-2100 EUR brut/mois en salaire fixe + variable sur Marge Intérim et Placement et Bonus sur objectif mensuel défini
Vous avez le gout du challenge, vous aimez dépasser vos objectif, vous-êtes à l'aise avec la relation client; alors ce poste est fait pour vous !
Postulez pour intégrer une équipe dynamique !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros
Primes sur objectifs et marges

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Le Groupe CONNECTT est spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaires de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spécialisées:
BT...

CONSULTANT EN RECRUTEMENT (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial B to B (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac+2 + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 25 000 € à 35 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : CONNECTT

Le Groupe CONNECTT est spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaires de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spécialisées:
BTP/Industrie, Transport/Logistique, Tertiaire/Informatique, Hôtellerie/Restauration, Médical,
C'est dans ce cadre que nous recherchons des collaborateurs motivés par notre projet, et dont la volonté est de s'investir dans cette grande aventure avec nous !

Voir toutes les offres de CONNECTT

Description du poste

Sous la responsabilité du Directeur d'agence, vous aurez en charge le développement de votre portefeuille clients tout en cherchant toujours de nouvelles affaires sur votre secteur.
Vous travaillerez en binôme avec une chargée de recrutement
Dans ce cadre, vous serez en charge des missions suivantes :

- Vous organisez votre stratégie commerciale : recherche de nouveaux clients et orientation de vos actions : prospection téléphonique, terrain, Fax-mailing et E-mailing, propositions actives, contrôles de références...
- Vous identifiez les besoins de vos clients et définissez les profils recherchés afin d'assurer l'intégralité du processus de recrutement : sélection, évaluation, présentation du candidat jusqu'à sa validation.
- Vous gérez votre planning intérimaire et suivez leur intégration ainsi que le bon déroulement de leur mission : contrats, gestion des relevés d'heures... -

Description du profil

Profil
Plus qu'un parcours ou une formation commerciale, nous recherchons avant tout des hommes et des femmes de talent, ayant un esprit d'équipe, le goût du terrain et de la satisfaction client.
Issu d'une formation commerciale Bac à bac +2 et/ou justifiez de 2 ans d'expérience sur un poste similaire dans notre domaine d'activité

Rémunération : Package attractif 1700-2100 EUR brut/mois en salaire fixe + variable sur Marge Intérim et Placement et Bonus sur objectif mensuel défini
Vous avez le gout du challenge, vous aimez dépasser vos objectif, vous-êtes à l'aise avec la relation client; alors ce poste est fait pour vous !
Postulez pour intégrer une équipe dynamique !

Salaire et avantages

Primes sur objectifs et marges

Référence : JBE CO 75 9547977

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0623505

Description du poste :
Vous travaillerez en lien direct avec la Responsable d'Agence qui vous guidera dans l'accomplissement de vos missions quotidiennes.
Vos missions principales seront de recruter et déléguer les candidats auprès des entreprises que vous aurez prospectées.
Vous devrez utiliser vos compétences commerciales pour prendre contact avec les prospects afin de créer et qualifier votre portefeuille clients.
Grâce à votre polyvalence et à vos compétences en recrutement, vous saurez trouver les profils de candidats répondant aux besoins de vos clients.
Vous travaillerez en totale autonomie et serez garant de la réalisation des objectifs fixés avec votre Manager.
Description du profil :
Nous sommes à la recherche d'une personne dynamique, prête à relever les défis.
Ce poste est à pouvoir dans l'immédiat, en CDI à temps plein.
En plus d'une rémunération fixe comprise en 1700EUR et 1900EUR brut par mois selon le profil, nous proposons un système de variable très intéressant (variable sur marge intérim et placement + primes bonus sur objectifs fixé).
Le challenge vous motive Vous êtes déterminé de nature, et avez un bons sens relationnel.
Si oui, n'hésitez plus et postulez !!

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 35000,00 Euros
Primes sur objectifs et marges

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

CONSULTANT COMMERCIAL - HOTELLERIE - RESTAURATION H/F AGENCE TRAVAIL TEMPORAIRE - PARIS 11e
Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.
Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.
C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement...

CONSULTANT EN RECRUTEMENT - HOTELLERIE - RESTAURATION (H/F)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial B to B (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac. Général

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **CDD** **de 25 000 € à 35 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : CONNECTT

CONSULTANT COMMERCIAL - HOTELLERIE - RESTAURATION H/F AGENCE TRAVAIL TEMPORAIRE - PARIS 11e

Le Groupe CONNECTT est une entreprise spécialisée dans la délégation de personnel en intérim et le placement de candidats pour des postes en CDD et CDI.

Nous avons à coeur de nous investir et de pérenniser ce lien de confiance et de fidélité existants avec nos nombreuses entreprises partenaire de notre réseau.

C'est par notre exigence que nous nous développons continuellement à travers l'ensemble du territoire français, comptant aujourd'hui plus de 24 agences spécialisées.

BTP/Industrie, Transport/Logistique, Tertiaire/Informatique, Hôtellerie/Restauration, Médical,

C'est dans ce cadre que nous recherchons des collaborateurs motivés par notre projet, et dont la volonté est de s'investir dans cette grande aventure avec nous !

Voir toutes les offres de CONNECTT

Description du poste

Vous travaillerez en lien direct avec la Responsable d'Agence qui vous guidera dans l'accomplissement de vos missions quotidiennes.
Vos missions principales seront de recruter et déléguer les candidats auprès des entreprises que vous aurez prospectées.
Vous devrez utiliser vos compétences commerciales pour prendre contact avec les prospects afin de créer et qualifier votre portefeuille clients.
Grâce à votre polyvalence et à vos compétences en recrutement, vous saurez trouver les profils de candidats répondant aux besoins de vos clients.
Vous travaillerez en totale autonomie et serez garant de la réalisation des objectifs fixés avec votre Manager.

Description du profil

Nous sommes à la recherche d'une personne dynamique, prête à relever les défis.

Ce poste est à pouvoir dans l'immédiat, en CDI à temps plein.

En plus d'une rémunération fixe comprise en 1700EUR et 1900EUR brut par mois selon le profil, nous proposons un système de variable très intéressant (variable sur marge intérim et placement + primes bonus sur objectifs fixé).

Le challenge vous motive Vous êtes déterminé de nature, et avez un bons sens relationnel.

Si oui, n'hésitez plus et postulez !!

Salaire et avantages

Primes sur objectifs et marges

Référence : JBE CO CHR 9548018

Chef de secteur des ventes (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623166

Description du poste :
Nous recherchons notre prochain(e) Responsable de secteur !
Vous aurez pour mission d'évaluer la demande du client et de formaliser la prestation qui sera mise en place et d'en assurer son suivi.
Votre travail consistera prioritairement dans:- la réalisation des rendez-vous commerciaux au domicile des prospects/clients ;
- l'évaluation et la retranscription du besoin sur un formulaire;
- la participation à la mise en place de l'intervention;
- le suivi de la satisfaction clients;
- ...
D'autres missions pourront vous êtes confiées selon l'activité de l'agence.
Vous bénéficierez d'un accompagnement lors de votre prise de poste.
Poste à pourvoir rapidement en CDI.
Description du profil :
Vous disposez d'une expérience significative dans le secteur commercial. Votre expérience dans le secteur des services à la personne est appréciée.
Vous êtes dynamique, à l'écoute, bienveillant, rigoureux, vous avez le sens du service et vous aimez travailler en équipe. Postulez!
Rejoindre notre structure c'est faire partie d'une société captivante, en pleine expansion, dans un environnement de travail bienveillant.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Vous avez du talent Vous recherchez une société dynamique, avec des valeurs humaines fortes dans un secteur en pleine croissance Rejoignez notre entreprise !
APEF est une enseigne de services à la personne qui appartient au groupe Ouicare, n°1 des services à domicile. Fort d'un réseau de plus de 100 agences succursales et franchisées, APEF s'impose aujourd'hui comme un acteur majeur dans le secteur privé des services à la personne.

Responsable de secteur - PARIS (H/F)

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Responsable de secteur Aide à domicile (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Services à domicile

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : APEF

Vous avez du talent Vous recherchez une société dynamique, avec des valeurs humaines fortes dans un secteur en pleine croissance Rejoignez notre entreprise !

APEF est une enseigne de services à la personne qui appartient au groupe Ouicare, n°1 des services à domicile. Fort d'un réseau de plus de 100 agences succursales et franchisées, APEF s'impose aujourd'hui comme un acteur majeur dans le secteur privé des services à la personne.

Voir toutes les offres d'APEF

Description du poste

Nous recherchons notre prochain(e) Responsable de secteur !

Vous aurez pour mission d'évaluer la demande du client et de formaliser la prestation qui sera mise en place et d'en assurer son suivi.

Votre travail consistera prioritairement dans:- la réalisation des rendez-vous commerciaux au domicile des prospects/clients ;
- l'évaluation et la retranscription du besoin sur un formulaire;
- la participation à la mise en place de l'intervention;
- le suivi de la satisfaction clients;
- ...

D'autres missions pourront vous êtes confiées selon l'activité de l'agence.

Vous bénéficierez d'un accompagnement lors de votre prise de poste.

Poste à pourvoir rapidement en CDI.

Description du profil

Vous disposez d'une expérience significative dans le secteur commercial. Votre expérience dans le secteur des services à la personne est appréciée.

Vous êtes dynamique, à l'écoute, bienveillant, rigoureux, vous avez le sens du service et vous aimez travailler en équipe. Postulez!

Rejoindre notre structure c'est faire partie d'une société captivante, en pleine expansion, dans un environnement de travail bienveillant.

Référence : EPPAE727 9234503

Démonstrateur / Démonstratrice (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0623101

Description du poste :
Ambassadeur/Ambassadrice de notre image, au travers de la qualité de votre prestation, vous porterez les valeurs de Mahola sur différentes missions en évènementiel : salon, congrès, événements sportifs, spectacle, évènement d'entreprise ...
Nous recherchons :
* Coordinateur(trice)
* Régisseur(euse)
* Chef(fe) d'équipe
* Assistant(e) chef d'équipe
Vos missions consisteront à :
* Gestion d'hôtes/hôtesses sur les événements ;
* Transmettre les consignes client et savoir adapter les compétences de son équipe aux besoins de l'événement ;
* Briefing des équipes en amont de l'événement ;
* Suivi d'intégration des nouveaux titulaires ;
* Etre notre référent terrain auprès de notre client ;
* Gérer les conflits éventuels.
Description du profil :
* Vous avez une première expérience réussie dans le domaine de l'événementiel ;
* Vous avez une expérience en management d'équipe ;
* Vous possédez les qualités suivantes : avoir le sens de l'organisation, être rigoureux , être avenant, être motivé, s'adapter à toutes les situations, gérer son stress, être pédagogue.
* Vous avez un niveau d'anglais courant minimum.
Alors ce poste est fait pour vous !
Rejoignez la #MaholaUnited !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 20020,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Mahola est une agence spécialisée dans les métiers de l'accueil dans les domaines de l'événementiel, de l'entreprise et du retail.
Bien plus qu'un accueil de marque, Mahola est une véritable identité animée par des caractères audacieux et des personnalités qui font toute notre singularité.
Mahola écrit actuellement une nouvelle page de son développement et nous avons besoin de VOUS et vos talents pour rejoindre l'aventure humaine #MaholaUnited !
Mahola est une ent...

404

Cette page n'existe pas ou plus

Voici ce que vous pourriez faire :

- Retour à l'accueil
- Lire les actualités de l'emploi
- Réessayer

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0622554

Description du poste :
Le CabRH, cabinet de recrutement et d'approche directe, recherche pour son client, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, un Consultant/Conseiller F/H en gestion de patrimoine.
Notre client est un cabinet de gestion de patrimoine, créé par deux associés. Alors que l'un est issu du secteur des marchés financiers et a travaillé pour les plus grandes banques d'investissement, l'autre est issu du secteur de l'immobilier et possède une expérience considérable dans l'investissement immobilier. En intégrant ce cabinet, vous rejoindrez une structure à taille humaine. Vous travaillerez directement en étroite collaboration avec les dirigeants afin de contribuer au bon développement de l'entreprise. Vous participerez à une démarche entrepreneuriale à la fois dynamique et croissante.
Le poste :
- Prospection physique, téléphonique et réseau sociaux - développement du portefeuille client
- Réalisation d'audit patrimoniaux
- Maitrise des outils d'analyse (BIG EXPERT, CRM.)
- Sélection des solutions adaptées au profil client (solutions civiles, financières, immobilières et fiscales)
- Proposition des produits et des supports patrimoniaux
- Suivi client tout au long du parcours client
- Fidélisation du portefeuille.

Votre profil :
De formation supérieure en finance, immobilier ou gestion de patrimoine (BAC+5 min), vous justifiez d'une première expérience réussie sur le même type posteavec un fort aspect commercial.
Vous possédez un excellent sens du relationnel, vous aimez convaincre, et vous avez envie de participer au défi du développement
Vous possédez également :
Une capacité d'écoute et de synthèse des informations fournies par le client
De la rigueur à l'égard des évolutions de la législation
Une bonne culture générale dans les domaines de l'économie et des finances
Un sens pédagogique pour expliquer clairement les produits et services.
Rémunération: package attractif avec fixe + bonus déplafonné.
Une formation détaillée et sur mesure sera dispensée lors de votre intégration.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Conseiller en gestion de patrimoine

Publiée il y a 3 jours

le CabRH

Critères de l'offre

Métiers :

Technico commercial (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Cabinets de conseils

Diplômes :

Bac+5

Compétences :

Investissement immobilier **Finance** **Gestion du patrimoine** **CRM**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

Description du poste

Le CabRH, cabinet de recrutement et d'approche directe, recherche pour son client, un cabinet de conseil en gestion de patrimoine, un **Consultant/Conseiller F/H en gestion de patrimoine.**

Notre client est un cabinet de gestion de patrimoine, créé par deux associés. Alors que l'un est issu du secteur des marchés financiers et a travaillé pour les plus grandes banques d'investissement, l'autre est issu du secteur de l'immobilier et possède une expérience considérable dans l'investissement immobilier. En intégrant ce cabinet, vous rejoindrez une structure à taille humaine. Vous travaillerez directement en étroite collaboration avec les dirigeants afin de contribuer au bon développement de l'entreprise. Vous participerez à une démarche entrepreneuriale à la fois dynamique et croissante.

Le poste :

- Prospection physique, téléphonique et réseau sociaux - développement du portefeuille client
- Réalisation d'audit patrimoniaux
- Maitrise des outils d'analyse (BIG EXPERT, CRM...)
- Sélection des solutions adaptées au profil client (solutions civiles, financières, immobilières et fiscales)
- Proposition des produits et des supports patrimoniaux
- Suivi client tout au long du parcours client
- Fidélisation du portefeuille.

Votre profil :

De formation supérieure en finance, immobilier ou gestion de patrimoine (BAC+5 min), vous justifiez d'une première expérience réussie sur le même type posteavec un fort aspect commercial.
Vous possédez un excellent sens du relationnel, vous aimez convaincre, et vous avez envie de participer au défi du développement
Vous possédez également :
Une capacité d'écoute et de synthèse des informations fournies par le client
De la rigueur à l'égard des évolutions de la législation
Une bonne culture générale dans les domaines de l'économie et des finances
Un sens pédagogique pour expliquer clairement les produits et services.

Rémunération: package attractif avec fixe + bonus déplafonné.

Une formation détaillée et sur mesure sera dispensée lors de votre intégration.

Salaire et avantages

package attractif fixe + bonus lié à l'atteinte des objectif

Voir toutes les offres de Le CabRH

Référence : 3357

Accueil › Emploi › Technico commercial › Technico commercial - Île-de-France › Technico commercial - Paris › Technico commercial - Paris › Conseiller en gestion de patrimoine

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0622446

Description du poste :
Nous recherchons, pour notre agence de Paris x, notre futur commercial H/F

Vos missions :

- Prospection Téléphonique auprès d'entreprises
- Prospection Physique
- Développement de portefeuille client existant
- Gestion Commerciale
- Veille Commerciale
- Réactivation portefeuille client inactifs

Description du profil :
Vous êtes un homme/ une femme de terrain.
Vous aimez le contact humain auprès de professionnel de tous secteurs d'activité
Vous êtes force de proposition et connaissez les méthodes de prospection B to B
Vous connaissez la législation du travail
Vous êtes à l'aise avec les chiffres

Alors si vous avez à cœur de rejoindre une équipe déterminée, soudée et prête à enrichir et développer son portefeuille client, rejoignez-nous!

Une expérience dans le domaine du travail temporaire est un plus.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Fondée en 2013, MENCO est une société de travail temporaire et de recrutement indépendante à taille humaine dont le siège social est à Nantes. Implantées sur les villes de Bordeaux, Libourne, Nantes, Pau, Rennes, Saint-Herblain, Saint-Nazaire, Tours, Paris Lyon et Montpellier, nos agences sont composées de permanents expérimentés, connaissant parfaitement leur métier et désireux d'apporter des solutions sur mesure à leurs clients.

Commercial B to B H/F

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial B to B (H/F)

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Compétences :

Services B to B **Services aux entreprises** **Permis B**

Lieux :

Paris 10 (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein** **Déplacements occasionnels exigés**

L'entreprise : MENCO

Fondée en 2013, MENCO est une société de travail temporaire et de recrutement indépendante à taille humaine dont le siège social est à Nantes. Implantées sur les villes de **Bordeaux, Libourne, Nantes, Pau, Rennes, Saint-Herblain, Saint-Nazaire, Tours, Paris Lyon et Montpellier**, nos agences sont composées de permanents expérimentés, connaissant parfaitement leur métier et désireux d'apporter des solutions sur mesure à leurs clients.

Voir toutes les offres de MENCO

Description du poste

Nous recherchons, pour notre agence de Paris x, notre futur commercial H/F

Vos missions :

- Prospection Téléphonique auprès d'entreprises
- Prospection Physique
- Développement de portefeuille client existant
- Gestion Commerciale
- Veille Commerciale
- Réactivation portefeuille client inactifs

Description du profil

Vous êtes un homme/ une femme de terrain.

Vous aimez le contact humain auprès de professionnel de tous secteurs d'activité

Vous êtes force de proposition et connaissez les méthodes de prospection B to B

Vous connaissez la législation du travail

Vous êtes à l'aise avec les chiffres

Alors si vous avez à cœur de rejoindre une équipe déterminée, soudée et prête à enrichir et développer son portefeuille client, rejoignez-nous!

Une expérience dans le domaine du travail temporaire est un plus.

Référence : AB2303DJ

Accueil › Emploi › Commercial B to B › Commercial B to B - Île-de-France › Commercial B to B - Paris › Commercial B to B - Paris › Commercial B to B H/F

Assistant / Assistante de coiffure (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0622442

Description du poste :
Coupes H/F
Shampooings
Applications de couleurs
Accueil clients
Description du profil :
CAP exigé
1ère expérience en salon souhaitée

Type de contrat
Mission intérimaire - 1 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

COIFFEUR H/F

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Re...

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant de coiffure (H/F) + 1 métier

Experience min :

débutant à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

BEP + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

Description du poste

Coupes H/F
Shampooings
Applications de couleurs
Accueil clients
Durée du contrat : 1 mois

Description du profil

CAP exigé
1ère expérience en salon souhaitée

Référence : SALTTVSU19635 9548402

Accueil › Emploi › Assistant de coiffure › Assistant de coiffure - Île-de-France › Assistant de coiffure - Paris › Assistant de coiffure - Paris › COIFFEUR H/F

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0622217

Description du poste :
En tant que business developer Grand Compte au sein du département Sales France, tu es en charge du développement et de la fidélisation de ton portefeuille clients composé de grandes entreprises.
Tes missions :
- Conduire une démarche de développement de comptes existants et de prospection active dans l'ouverture de nouveaux comptes ;
- Détecter et qualifier les opportunités d'affaires ;
- Rédiger les propositions commerciales ou réponses aux appels d'offres ;
- Présenter, négocier et conclure les ventes ;
- S'assurer de la satisfaction de ses clients ;
- Assurer une veille concurrentielle au sein de ton portefeuille clients.
- Animer la relation client
- Gérer et suivre ton activité
LES AVANTAGES :
EN BREF, MOBILIS® TE PROPOSE :
- CDI - Temps Plein
- Salaire Motivant : fixe + variable (non plafonné)
- Télétravail partiel possible
- Voiture de fonction
Le poste à pourvoir est basé à notre agence commerciale situé à Courbevoie (92).
Des déplacements nationaux sont à prévoir.
Description du profil :
Il n'y a pas de profil type chez MOBILIS, nous venons tous d'horizons différents et c'est ce qui fait notre force !
Tu es un(e) Chasseuse/Chasseur, déterminé(e), passionné(e) et curieux(se) de tout.
Tu justifies d'une première expérience dans un rôle commercial d'au moins 2 ans, idéalement dans la vente pour des Grands Comptes.
Tu es issu(e) d'une formation supérieure (BAC +2 minimum).
Tes atouts :
- Tu sais communiquer efficacement avec des interlocuteurs de haut niveau.
- Tu fais preuve d'une aisance relationnelle.
- Tu maitrises un CRM et le pack office.
- Tu Parles un anglais courant (Uniquement pour les communications internes).
Si tu as envie de découvrir nos méthodes, celles qui façonnent nos victoires depuis 30 ans ?
Rejoins-nous, nous saurons t'accompagner et te transmettre notre savoir-faire.
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

En 1993, MOBILIS® a été fondé sur une idée radicalement innovante : la première coque de protection permanente pour PC portable !
Fort de presque 30 ans d'expertise dans les accessoires informatiques, nous proposons aux entreprises nos expériences dans la protection, le portage et le transport du matériel informatique.
MOBILIS® est le seul acteur du marché à posséder 2 usines en France, et fait partie de La FRENCH FAB, le mouvement des entreprises industrielles françai...

Business developer / Grands comptes - French Fab (H/F)

Publiée il y a 3 jours

UPTOO

Critères de l'offre

Métiers :

Key account manager (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 10 ans

Secteur :

Commerce de gros et Import/export

Diplômes :

Bac+2

Compétences :

Anglais **Grands Comptes** **CRM**

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Uptoo

En 1993, MOBILIS® a été fondé sur une idée radicalement innovante : la première coque de protection permanente pour PC portable !
Fort de presque 30 ans d'expertise dans les accessoires informatiques, nous proposons aux entreprises nos expériences dans la protection, le portage et le transport du matériel informatique.

MOBILIS® est le seul acteur du marché à posséder 2 usines en France, et fait partie de La FRENCH FAB, le mouvement des entreprises industrielles françaises qui innovent, créent de l'emploi, se développent et se réinventent localement.
Cela se traduit par :
- une attention particulière à la place de l'homme dans les processus
- des performances adossées au digital et aux nouveaux matériaux
- un développement tourné vers l'international
- la réduction de notre empreinte environnementale et l'amélioration de notre efficacité énergétique.

Voir toutes les offres d'Uptoo

Description du poste

En tant que business developer Grand Compte au sein du département Sales France, tu es en charge du développement et de la fidélisation de ton portefeuille clients composé de grandes entreprises.

Tes missions :

- Conduire une démarche de développement de comptes existants et de prospection active dans l'ouverture de nouveaux comptes ;
- Détecter et qualifier les opportunités d'affaires ;
- Rédiger les propositions commerciales ou réponses aux appels d'offres ;
- Présenter, négocier et conclure les ventes ;
- S'assurer de la satisfaction de ses clients ;
- Assurer une veille concurrentielle au sein de ton portefeuille clients.
- Animer la relation client

- Gérer et suivre ton activité

LES AVANTAGES :

EN BREF, MOBILIS® TE PROPOSE :
- CDI - Temps Plein
- Salaire Motivant : fixe + variable (non plafonné)
- Télétravail partiel possible
- Voiture de fonction

Le poste à pourvoir est basé à notre agence commerciale situé à Courbevoie (92).
Des déplacements nationaux sont à prévoir.

Description du profil

Il n'y a pas de profil type chez MOBILIS, nous venons tous d'horizons différents et c'est ce qui fait notre force !

Tu es un(e) Chasseuse/Chasseur, déterminé(e), passionné(e) et curieux(se) de tout.

Tu justifies d'une première expérience dans un rôle commercial d'au moins 2 ans, idéalement dans la vente pour des Grands Comptes.

Tu es issu(e) d'une formation supérieure (BAC +2 minimum).

Tes atouts :
- Tu sais communiquer efficacement avec des interlocuteurs de haut niveau.
- Tu fais preuve d'une aisance relationnelle.
- Tu maitrises un CRM et le pack office.
- Tu Parles un anglais courant (Uniquement pour les communications internes).

Si tu as envie de découvrir nos méthodes, celles qui façonnent nos victoires depuis 30 ans ?
Rejoins-nous, nous saurons t'accompagner et te transmettre notre savoir-faire.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Référence : UPTOOMETEO24163

Assistant / Assistante de coiffure (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621903

Description du poste :
Shampooings
Brushings
Applications de couleurs
Prise de RDV
Description du profil :
CAP obligatoire
Aimabilité
Motivé(e)

Type de contrat
Mission intérimaire - 1 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

ASSISTANT COIFFEUR H/F

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Re...

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant de coiffure (H/F) + 2 métiers

Experience min :

débutant à 1 an

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

BEP + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

Description du poste

Shampooings
Brushings
Applications de couleurs
Prise de RDV
Durée du contrat : 1 mois

Description du profil

CAP obligatoire
Aimabilité
Motivé(e)

Référence : SALTTVSU23921 9548396

Accueil › Emploi › Assistant de coiffure › Assistant de coiffure - Île-de-France › Assistant de coiffure - Paris › Assistant de coiffure - Paris › ASSISTANT COIFFEUR H/F

Assistant / Assistante de coiffure (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621864

Description du poste :
Shampooings
Brushings
Application de couleurs
Lissages
Description du profil :
CAP minimum
1ère expérience en salons exigée

Type de contrat
Mission intérimaire - 1 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

ASSISTANT COIFFEUR / ASSISTANTE COIFFEUSE H/F

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Re...

Critères de l'offre

Métiers :

Assistant de coiffure (H/F) + 2 métiers

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

BEP + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

Description du poste

Shampooings
Brushings
Application de couleurs
Lissages
Durée du contrat : 1 mois

Description du profil

CAP minimum
1ère expérience en salons exigée

Référence : SALTTVSU26246 9548353

Accueil › Emploi › Assistant de coiffure › Assistant de coiffure - Île-de-France › Assistant de coiffure - Paris › Assistant de coiffure - Paris › ASSISTANT COIFFEUR / ASSISTANTE COIFFEUSE H/F

Vendeur des fruits et légumes (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621767

Description du poste :
L'agence d'emploi TEMPORIS Levallois-Perret spécialisé dans les métiers de la Grande Distribution recherche pour une Grande Enseigne Alimentaire située à PARIS 6ème (75), un VENDEUR H/F spécialisé dans le secteur du Fruits et Légumes, immédiatement disponible, disposant d'une expérience de 2 ans minimum sur ce rayon, en vue d'un recrutement en CDI.
- Autres(s) compétence(s) requise(s) :
Animé par un esprit d'équipe et de proximité de vos collègues, vous contribuez à développer la satisfaction de vos clients et à l'activité du magasin
Qualités requises :
Application des règles d'hygiène et des consignes de sécurité alimentaires, contrôle de la qualité des produits.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Entreprise

Votre agence d'emploi en CDI ou en Intérim Temporis Levallois-Perret

VENDEUR/VENDEUSE FRUITS ET LÉGUMES - MISSION A POURVOIR IMMEDIATEMENT

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

Critères de l'offre

Métiers :

Vendeur des fruits et légumes (H/F) + 1 métier

Experience min :

débutant à 2 ans

Secteur :

Autres

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : TEMPORIS

Votre agence d'emploi en CDI ou en Intérim Temporis Levallois-Perret

Voir toutes les offres de TEMPORIS

Description du poste

L'agence d'emploi TEMPORIS Levallois-Perret spécialisé dans les métiers de la Grande Distribution recherche pour une Grande Enseigne Alimentaire située à PARIS 6ème (75), un VENDEUR H/F spécialisé dans le secteur du Fruits et Légumes, immédiatement disponible, disposant d'une expérience de 2 ans minimum sur ce rayon, en vue d'un recrutement en CDI.

- Autres(s) compétence(s) requise(s) :
Animé par un esprit d'équipe et de proximité de vos collègues, vous contribuez à développer la satisfaction de vos clients et à l'activité du magasin

Qualités requises :
Application des règles d'hygiène et des consignes de sécurité alimentaires, contrôle de la qualité des produits.

Référence : 9930935704

Accueil › Emploi › Vendeur des fruits et légumes › Vendeur des fruits et légumes - Île-de-France › Vendeur des fruits et légumes - Paris › Vendeur des fruits et légumes - Paris › VENDEUR/VENDEUSE FRUITS ET LÉGUMES - MISSION A POURVOIR IMMEDIATEMENT

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621379

Description du poste :
Au sein d'une équipe de 12 Commerciaux Terrain, vous aurez pour fonction le développement des ventes sur l'Ile de France et l'Oise (60/75/91/92/93/94 et 95) et basé en home office. Vos missions, en tant que Commercial Terrain sont :
- Prospecter et fidéliser un portefeuille de clients déjà existants sur votre zone, principalement des interlocuteurs de bon niveau (en priorité les élus, les services techniques, les collectivités),
- Assurer également le suivi des prescripteurs : Architectes, paysagistes, bureaux d'études, avec un cycle de vente long, avec un gros travail de prospection,
- Prendre les commandes et répondre surtout aux appels d'offres/consultations en lien avec un Commercial Sédentaire Assistant (objectif d'une dizaine de terrains à vendre par an),
- Conduire les chantiers de réalisation des plateformes et de montage des équipements,
- Animer et organiser des réunions d'informations, inaugurations et animations sportives,
- Établir des reportings d'activité hebdomadaires,
- Identifier les actions à mener quotidiennement via un plan d'action commercial,
- Analyser et mettre en place des actions correctives.
Découchages 2 fois/semaine. Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
Description du profil :
Sportif confirmé ou ayant fait des études dans l'univers du sport (licence STAPS minimum), vous avez au moins une expérience de la commercialisation de produits dans les collectivités, idéalement dans un secteur fortement concurrentiel et vous êtes prêt à vous investir dans une entreprise à taille humaine et à fort potentiel.
Vous avez l'habitude de travailler en home-office.
Avantages : Variable garanti, Voiture de fonction 2 places, iphone et participation aux frais de home-office, etc.
Conditions et Avantages
Package déplafonné.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 21000,00 Euros ï¿½ 25000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Notre client est un acteur historique dans l'univers du sport de proximité, numéro un des terrains multisports et des citystades dans 35 pays. Entreprise familiale dans un marché en plein essor, il recherche son futur Commercial Terrain pour suivre l'Île-de-France et l'Oise (60/75/78/91/92/93/94 et 95), afin de développer un portefeuille existant dans des projets de vente très qualitatifs.

Commercial Terrain Equipements Sportifs H/F

Publiée il y a 3 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial terrain (H/F) + 1 métier

Experience min :

3 à 10 ans

Diplômes :

Licence générale, Licence professionnelle

Compétences :

Commercialisation

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 21 000 € à 25 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : Page Personnel

Notre client est un acteur historique dans l'univers du sport de proximité, numéro un des terrains multisports et des citystades dans 35 pays. Entreprise familiale dans un marché en plein essor, il recherche son futur Commercial Terrain pour suivre l'Île-de-France et l'Oise (60/75/78/91/92/93/94 et 95), afin de développer un portefeuille existant dans des projets de vente très qualitatifs.

Voir toutes les offres de Page Personnel

Description du poste

Au sein d'une équipe de 12 Commerciaux Terrain, vous aurez pour fonction le développement des ventes sur l'Ile de France et l'Oise (60/75/91/92/93/94 et 95) et basé en home office. Vos missions, en tant que Commercial Terrain sont :

- Prospecter et fidéliser un portefeuille de clients déjà existants sur votre zone, principalement des interlocuteurs de bon niveau (en priorité les élus, les services techniques, les collectivités),

- Assurer également le suivi des prescripteurs : Architectes, paysagistes, bureaux d'études, avec un cycle de vente long, avec un gros travail de prospection,

- Prendre les commandes et répondre surtout aux appels d'offres/consultations en lien avec un Commercial Sédentaire Assistant (objectif d'une dizaine de terrains à vendre par an),

- Conduire les chantiers de réalisation des plateformes et de montage des équipements,

- Animer et organiser des réunions d'informations, inaugurations et animations sportives,

- Établir des reportings d'activité hebdomadaires,

- Identifier les actions à mener quotidiennement via un plan d'action commercial,

- Analyser et mettre en place des actions correctives.

Découchages 2 fois/semaine. Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Description du profil

Sportif confirmé ou ayant fait des études dans l'univers du sport (licence STAPS minimum), vous avez au moins une expérience de la commercialisation de produits dans les collectivités, idéalement dans un secteur fortement concurrentiel et vous êtes prêt à vous investir dans une entreprise à taille humaine et à fort potentiel.

Vous avez l'habitude de travailler en home-office.

Avantages : Variable garanti, Voiture de fonction 2 places, iphone et participation aux frais de home-office, etc.

Conditions et Avantages

Package déplafonné.

Référence : 945168 38338866

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

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621168

Description du poste :
Cap sur Paris pour votre prochain défi professionnel : vous assurerez le développement de toute la région parisienne, un secteur aux multiples opportunités, avec des projets à gérer toujours plus passionants.
Votre feuille de route :
-Définition et déploiement de votre stratégie de prospection,
-Développement de votre portefeuille (grands comptes, TPE, PME),
-Identification des besoins,
-Collaboration avec les équipes en interne,
-Être force de proposition pour développer des projets avec les clients,
-Fidélisation,
-Accompagnement et conseil.
Ce poste vous laissera une grande marge de manœuvre pour faire grandir votre portefeuille. Vous aurez l'occasion d'adresser des interlocuteurs très variés chez vos clients, des acheteurs aux architectes en passant par les RH. Richesse à la clé !
LES AVANTAGES :
Nous vous proposons d'évoluer dans un univers attractif et passionnant et de faire un vrai travail d'équipe pour réaliser de beaux projets. Vous travaillerez au quotidien au sein d'une équipe soudée et tournée vers l'entraide, pour un véritable épanouissement personnel et professionnel.
-Package attractif selon profil (fixe + variable)
Description du profil :
Vous êtes curieux(se), vous avez de l'énergie à revendre, une première expérience commerciale et vous souhaitez vous investir dans un nouveau challenge ? Rejoignez-nous et mettez à profit votre goût de la conquête, votre autonomie et votre dynamisme pour boucler de belles affaires.
Nous apprécions les belles valeurs humaines chez nos collaborateurs alors si vous êtes solidaire, bienveillant(e), team player, le tout, avec une note d'humour : nous vous attendons.
Concernant votre parcours, nous sommes ouverts, du moment que vous avez une vraie fibre commerciale, une expérience terrain, une appétence pour le design et l'envie d'apprendre un métier sur le long terme.
Prérequis :
-Une première expérience terrain,
-Une approche grand compte,
-Maîtrise d'Excel,
-Bonne expression écrite et orale,
-Aisance en calcul mental.
POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Notre entreprise bienveillante est en forte croissance et recherche un nouveau talent commercial pour renforcer l'équipe ! Vous découvrirez à nos côtés une expertise solide dans l'aménagement d'espaces de travail et hôteliers : en 10 ans, nous avons déjà réalisé plus de 1 100 projets.
Tous ensemble, unis par la passion du design et par l'envie de proposer les meilleures expériences à nos clients, nous souhaitons faire évoluer notre portefeuille et aller encore plus loin. V...

Ingenieur commercial H/F – Aménagement Professionel

Publiée il y a 3 jours

UPTOO

Critères de l'offre

Métiers :

Commercial terrain (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 10 ans

Secteur :

ESN, Editeurs de logiciel, Services informatiques

Diplômes :

CAP / CFPA + 1 diplôme

Compétences :

Excel

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : Uptoo

Notre entreprise bienveillante est en forte croissance et recherche un nouveau talent commercial pour renforcer l'équipe ! Vous découvrirez à nos côtés une expertise solide dans l'aménagement d'espaces de travail et hôteliers : en 10 ans, nous avons déjà réalisé plus de 1 100 projets.

Tous ensemble, unis par la passion du design et par l'envie de proposer les meilleures expériences à nos clients, nous souhaitons faire évoluer notre portefeuille et aller encore plus loin. Vous prendrez part à une belle aventure humaine, chez un créateur audacieux et innovant de solutions et de meubles.

Voir toutes les offres d'Uptoo

Description du poste

Cap sur Paris pour votre prochain défi professionnel : vous assurerez le développement de toute la région parisienne, un secteur aux multiples opportunités, avec des projets à gérer toujours plus passionants.

Votre feuille de route :

•Définition et déploiement de votre stratégie de prospection,
•Développement de votre portefeuille (grands comptes, TPE, PME),
•Identification des besoins,
•Collaboration avec les équipes en interne,
•Être force de proposition pour développer des projets avec les clients,
•Fidélisation,
•Accompagnement et conseil.

Ce poste vous laissera une grande marge de manœuvre pour faire grandir votre portefeuille. Vous aurez l'occasion d'adresser des interlocuteurs très variés chez vos clients, des acheteurs aux architectes en passant par les RH. Richesse à la clé !

LES AVANTAGES :

Nous vous proposons d'évoluer dans un univers attractif et passionnant et de faire un vrai travail d'équipe pour réaliser de beaux projets. Vous travaillerez au quotidien au sein d'une équipe soudée et tournée vers l'entraide, pour un véritable épanouissement personnel et professionnel.

•Package attractif selon profil (fixe + variable)

Description du profil

Vous êtes curieux(se), vous avez de l'énergie à revendre, une première expérience commerciale et vous souhaitez vous investir dans un nouveau challenge ? Rejoignez-nous et mettez à profit votre goût de la conquête, votre autonomie et votre dynamisme pour boucler de belles affaires.

Nous apprécions les belles valeurs humaines chez nos collaborateurs alors si vous êtes solidaire, bienveillant(e), team player, le tout, avec une note d'humour : nous vous attendons.

Concernant votre parcours, nous sommes ouverts, du moment que vous avez une vraie fibre commerciale, une expérience terrain, une appétence pour le design et l'envie d'apprendre un métier sur le long terme.

Prérequis :

•Une première expérience terrain,
•Une approche grand compte,
•Maîtrise d'Excel,
•Bonne expression écrite et orale,
•Aisance en calcul mental.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?
1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,
2. Réponse sous 48h,
3. RDV sous 7 jours,
Le reste, c'est vous !

Référence : UPTOOMETEO22610

Chef de secteur (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621072

Description du poste :
L'idée de promouvoir une nouvelle gamme d'encas riche en opportunité et en équilibre 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 de la Compte-clé auquel vous êtes rattaché(e).
Description du profil :
Idéalement basé(e) à Paris, ce challenge où s'entremêlent valeurs, couleurs et saveurs vous fera parcourir plusieurs départements : 75/77/78/91/92/93/94/95.
Si vous êtes convaincu(e), n'attendez plus : postulez et mettez votre énergie au service de nos petites Noot's en devenant notre futur(e) Chef de secteur !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 30000,00 Euros
Variable trimestriel/Véhicule

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

De la gourmandise, de l'originalité et du partage ; autant d'ingrédients qui s'entremêlent aujourd'hui pour constituer l'aventure Noot's. Vous souhaitez poursuivre votre carrière en lui offrant une touche sucrée Intégrer l'équipe Noot's, c'est décider de relever un challenge collectif et humain au service de produits français fabriqués dans notre campagne creusoise !

Chef de secteur - Paris (H/F)

Publiée il y a 3 jours Candidature facile

GO...

Critères de l'offre

Métiers :

Chef de secteur (H/F)

Experience min :

3 à 5 ans

Secteur :

Agroalimentaire

Diplômes :

Bac+2, type DEUG, DUES

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **de 25 000 € à 30 000 € brut/an** **Temps Plein**

L'entreprise : GOZOKI

De la gourmandise, de l'originalité et du partage ; autant d'ingrédients qui s'entremêlent aujourd'hui pour constituer l'aventure Noot's. Vous souhaitez poursuivre votre carrière en lui offrant une touche sucrée Intégrer l'équipe Noot's, c'est décider de relever un challenge collectif et humain au service de produits français fabriqués dans notre campagne creusoise !

Voir toutes les offres de GOZOKI

Description du poste

L'idée de promouvoir une nouvelle gamme d'encas riche en opportunité et en équilibre 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 de la Compte-clé auquel vous êtes rattaché(e).

Description du profil

Idéalement basé(e) à Paris, ce challenge où s'entremêlent valeurs, couleurs et saveurs vous fera parcourir plusieurs départements : 75/77/78/91/92/93/94/95.

Si vous êtes convaincu(e), n'attendez plus : postulez et mettez votre énergie au service de nos petites Noot's en devenant notre futur(e) Chef de secteur !

Salaire et avantages

Variable trimestriel/Véhicule

Référence : DDJ-CSNP 9560045

Ingénieur Commercial Grands Comptes (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0618962

Envie de rejoindre un acteur majeur du secteur des télécoms ? Vous recherchez un poste ou vous pouvez développer une clientèle de grands comptes sur des offres à forte valeur ajoutée ?
Ça tombe bien, nous avons le poste qu'il vous faut !
CCLD, spécialiste du recrutement augmenté, accompagne son partenaire SFR dans le recrutement d'un(e) nouveau(elle) :
Ingénieur Commercial Grands Comptes H/F

SFR est le 2ème opérateur français, acteur incontournable des télécoms en France il fait partie du groupe international Altice.
En relation avec les Ingénieurs Avant-Vente, le département Marketing et les différents départements techniques, vous avez pour tâche de:
Développer et fidéliser votre portefeuille client composé de grands-comptes & ETI privés principalement en commercialisation toute la gamme de services télécoms et ICT (offres intégrateurs) de SFR Business.
Contribuer fortement à la rédaction de la réponse et aux soutenances aux appels d'offres, en coordonnant les divers contributeurs internes (marketing, Avant-ventes techniques, juridique..)
Après la signature, faire le lien avec les équipes après-vente pour garantir une continuité dans la relation et évaluer la satisfaction du client vis-à-vis des prestations fournies
Effectué un reporting régulier auprès de sa hiérarchie

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 5 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

CCLD

Accès à l'espace Employeurs
Connexion
Pseudo ou email : Mot de passe :
mot de passe oublié ?
Connexion

Pas de compte ? Inscrivez-vous ici
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

MENU

1. Accueil
2. Recherche Avancée
3. Région Île-de-France
4. Ingénieur commercial grands comptes h/f

Ingénieur Commercial Grands Comptes H/F

Postuler en ligne à cette offre

Référence : 38336587
Date de dépot : 10/03/2022
Entreprise : CCLD

Descriptif
Description : Envie de rejoindre un acteur majeur du secteur des télécoms ? Vous recherchez un poste ou vous pouvez développer une clientèle de grands comptes sur des offres à forte valeur ajoutée ?
Ça tombe bien, nous avons le poste qu'il vous faut !
CCLD, spécialiste du recrutement augmenté, accompagne son partenaire SFR dans le recrutement d'un(e) nouveau(elle) :
Ingénieur Commercial Grands Comptes H/F

SFR est le 2ème opérateur français, acteur incontournable des télécoms en France il fait partie du groupe international Altice.

En relation avec les Ingénieurs Avant-Vente, le département Marketing et les différents départements techniques, vous avez pour mission de:
Développer et fidéliser votre portefeuille client composé de grands-comptes & ETI privés principalement en commercialisation toute la gamme de services télécoms et ICT (offres intégrateurs) de SFR Business.
Contribuer fortement à la rédaction de la réponse et aux soutenances aux appels d'offres, en coordonnant les divers contributeurs internes (marketing, Avant-ventes techniques, juridique..)
Après la signature, faire le lien avec les équipes après-vente pour garantir une continuité dans la relation et évaluer la satisfaction du client vis-à-vis des prestations fournies
Effectué un reporting régulier auprès de sa hiérarchie

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

Profil recherché : Titulaire d'un bac+4/5, vous avez idéalement une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la gestion de grands comptes idéalement dans le domaine des télécom B2B.
Vous maîtrisez parfaitement les méthodes de vente en cycle long, votre culture technique, votre expérience solide en relation client vous permettent de dialoguer avec tout type d'interlocuteur.
Vous êtes reconnue pour votre pugnacité ? Votre sens du service et votre esprit d'équipe ?
Alors n'hésitez plus postulez !
Niveau d'étude : Bac + 5 et plus : DEA, DESS, mastère, MBA...
Expérience : Entre 5 et 10 ans d'expérience
Lieu de la mission : Île-de-France - Paris
Poste(s) disponible(s) : 1
Poste de cadre : Suivant Profil
Contrat : CDI
Début de la mission : Dès que possible

Entreprise
Nom de l'entreprise : CCLD
Site Web : http://www.ccld-recrutement.com
Contact : Madame Bertin Noelie
Adresse : 200 avenue jean jaures
69007 LYON
France

Vous devez être connecté pour postuler à cette offre.

Connectez vous maintenant

Login :

Password :

Connexion

Ou inscrivez vous

C'est simple et totalement gratuit

Inscription

Partager cette offre d'Emploi
Si cette annonce ne vous correspond pas, pensez à vos amis en la partageant en quelques secondes par email,

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

Partager sur **facebook**

Partager sur **twitter**

Offres similaires

- Alternant(e) - assistant(e) conseiller cli...
  Île-de-France
- Alternant(e) - téléconseiller
  Île-de-France
- Alternant(e) - assistant(e) conseiller pat...
  Île-de-France
- Cdi - conseiller privé (h/f)
  Île-de-France

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

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

- 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
  - Jooble
  - Tous les partenaires

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

Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0617065

Vendeur / Vendeuse en articles d'électricité
Vendeur Comptoir Électricité BtoB
En tant que Vendeur Comptoir Électricité BtoB, vos principales missions sont :
- Missions commerciales : Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans son choix, présenter l\'offre commerciale et technique, gérer les commandes et la facturation, négocier les prix avec les fournisseurs,
- Missions d\'organisation du travail de l\'agence : Organisation des tournées de livraison et de reprise des Chauffeurs, gestion des commandes fournisseurs, archivage des documents.
- Missions fortes d\'accueil clients : Veiller à la propreté de l\'espace d\'accueil, assurer le réapprovisionnement des rayons...
- Mission de réalisation des appels sortants : Relance de devis, actions promotionnelles, journées techniques.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n\'est pas limitative.
--
POUR POSTULER :
https://pagepersonnel.contactrh.com/jobs/773/38342855
Issu d\'une formation commerciale et/ou technique, vous possédez des connaissances dans le domaine de l\'électricité, de la domotique ou sur un secteur connexe.
Le poste est ouvert aux candidats issus de la GSB, avec un parcours technique.
Votre sens de l\'écoute et votre curiosité font de vous le candidat idéal.
Rejoignez ses équipes.
Conditions et Avantages
Grand Groupe, perspectives évolution.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 25000,00 Euros ï¿½ 25000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

---

handicap.fr

Offre Vendeur Comptoir Électricité BtoB

Vendeur Comptoir Électricité BtoB

Postuler sur le site Carrière

Page Personnel il y a 2 jours

DESCRIPTIF

En tant que Vendeur Comptoir Électricité BtoB, vos principales missions sont :

• Missions commerciales : Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans son choix, présenter l'offre commerciale et technique, gérer les commandes et la facturation, négocier les prix avec les fournisseurs,
• Missions d'organisation du travail de l'agence : Organisation des tournées de livraison et de reprise des Chauffeurs, gestion des commandes fournisseurs, archivage des documents…
• Missions fortes d'accueil clients : Veiller à la propreté de l'espace d'accueil, assurer le réapprovisionnement des rayons…
• Mission de réalisation des appels sortants : Relance de devis, actions promotionnelles, journées techniques.

Page Personnel

Lieu : Paris (75)
Famille de métiers : Commerce
Métier : Vente / Commercial / Grands comptes
Contrat : CDI
Expérience : 2 ans et plus
Niveau d'études : Licence, licence professionnelle (Bac+3)
Salaire : entre 25000 et 32000 € par an
Prise de poste : Dès que possible

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

--
POUR POSTULER :
https://pagepersonnel.contactrh.com/jobs/773/38342855

PROFILS

Issu d'une formation commerciale et/ou technique, vous possédez des connaissances dans le domaine de l'électricité, de la domotique ou sur un secteur connexe.

Le poste est ouvert aux candidats issus de la GSB, avec un parcours technique.

Votre sens de l'écoute et votre curiosité font de vous le candidat idéal.

Rejoignez ses équipes.

Conditions et Avantages

Grand Groupe, perspectives évolution.

Postuler sur le site Carrière

9547 offres de l'entreprise >

handicap.fr

Handicap.fr
59 rue de l'Abondance - F-69003 Lyon France info@handicap.fr | Handicap.fr 2002 - 2018 tous droits réservés - Haut
Page générée le 13-03-2022 16:02:23

Boucher / Bouchère (H/F)

75 - PARIS 03 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616222

Ficeler, découper avec dextérité, préparer et présenter avec art est votre passion ? Pour vous la boucherie n'est pas juste un métier, c'est votre dada.
Alors devenez **Boucher(e) chez Monoprix** et rendez-nous fan de votre étal !
Chez nous, montrez-nous votre passion et vos créations. Partager votre amour des produits avec nos clients et régalez-les !
Boucher(e) passionné(e) rime avec nouvelles responsabilités
- Veillez à la tenue de votre rayon boucherie, à la qualité des marchandises livrées, au respect de la chaîne du froid et à l'application des règles d'hygiène et de sécurité.
- Travaillez la viande selon les règles de l'art : découpage, parage et ficelage
- Développez le chiffre d'affaires
- Théâtralisez avec cœur votre rayon boucherie
- Contrôlez la signalétique des rayons pour soigner leur présentation.
- Appliquez l'affichage légal et veillez à la conformité de celui-ci.
Diplômé(e) d'un CAP ou d'un BEP, vous possédez des connaissances sur les produits ainsi que sur les normes de sécurité alimentaire.
Autonome et motivé(e) ? Rejoignez-nous !

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Activités des sièges sociaux

Entreprise

Monoprix

Monoprix est une enseigne du GROUPE CASINO. Leader du commerce de centre-ville avec une présence dans plus de 250 villes en France, ses 21 000 collaborateurs animent au quotidien 800 magasins, avec trois formats d'enseigne - Monoprix, monop' et Naturalia - et deux sites e-commerce, monoprix.fr et Sarenza. En 2019, le groupe réalise 5 milliards d'euros d'activités. Première enseigne généraliste à référencer un produit bio en 1990, Monoprix n'a cessé d'amplifier sa stratégie au serv...

MONOPRIX



Boucher F/H

CDI Temps plein Aucune expérience exigée CAP, BEP Boucher F/H

Postuler

Mission

Ficeler, découper avec dextérité, préparer et présenter avec art est votre passion ? Pour vous la boucherie n'est pas juste un métier, c'est votre dada.

Alors devenez **Boucher(e) chez Monoprix** et rendez-nous fan de votre étal !

Chez nous, montrez-nous votre passion et vos créations. Partager votre amour des produits avec nos clients et régalez-les !

Boucher(e) passionné(e) rime avec nouvelles responsabilités

- Veillez à la tenue de votre rayon boucherie, à la qualité des marchandis
  au respect de la chaîne du froid et à l'application des règles d'hygiène e
  sécurité.
- Travaillez la viande selon les règles de l'art : découpage, parage et ficelage

MONOPRIX

- Appliquez l’affichage légal et veillez à la conformité de celui-ci.

Profil

Diplômé(e) d'un CAP ou d'un BEP, vous possédez des connaissances sur les produits ainsi que sur les normes de sécurité alimentaire.

Autonome et motivé(e) ? Rejoignez-nous !

Infos pratiques

"Monoprix République est situé au cœur de Paris, quartier historique, dynamique avec de nombreux commerces et théâtres. Le magasin est proche des grandes gares Parisienne (St Lazare, Gare du Nord, Gare de l'Est, Austerlitz) et desservit par 5 lignes de métro (proche de Châtelet les halles)."

Mot du directeur

"Des équipes fortes, compétentes, dynamiques et formatrices. Un magasin du top 20 de l'enseigne Monoprix qui réunit tous les rayons y compris les rayons traditionnels frais. Un magasin vitrine sur de nombreux secteurs : créateurs, drugstore, maisons, textile. "

Olivier SANTELLI
Directeur magasin

Localisation

Postuler

Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici

MONOPRIX

Partager cette annonce

Autres annonces recommandées pour vous



Boucher F/H

CDI 92600 Asnières-sur-Seine

Gestion des cookies

Mentions légales

© 2022 - Tous droits réservés

MONOPRIX

Chef de secteur des ventes (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615472

Chef de secteur des ventes
Sales Area Manager
En tant qu\'Ingénieur Commercial, vous serez sous la subordination du Directeur des Ventes et du Marketing Europe du Sud/EMEA.
Les principales missions seront les suivantes :
- Rencontrer les clients pour comprendre leurs besoins techniques et interpréter leurs exigences,
- Réaliser des présentations du portefeuille de produits,
- Négocier et aider à conclure des ventes,
- Gérer les partenaires de distribution et clients existants,
- Élargir le portefeuille de partenaires de distribution et de clients et gérer les relations sur le long terme,
- Reconnaître et coordonner les nouveaux projets et opportunités de vente,
- Remplir les objectifs annuels en termes d\'entrées de commandes,
- Assurer la liaison avec les autres membres de l\'équipe de vente et les Experts Techniques,
- Transmettre les exigences des clients à l\'équipe de gestion des produits pour examen commercial,
- Fournir des plans d\'activités et des rapports hebdomadaires,
- Préparer es budgets,
- Être présent à des conférences, expositions et séminaires sélectionnés sur l\'énergie, le pétrole et le gaz, l\'énergie afin d\'être au courant des nouveaux développements techniques.
Cette liste n\'est pas limitative.
--
POUR POSTULER :
https://michaelpage.contactrh.com/jobs/773/38332388
Ce poste nécessite de nombreux déplacements en Europe (75% du temps) pour rendre visite aux clients et partenaires de distribution potentiels et existants.
Diplômé d\'une école de commerciale ou d\'Ingénieur, en tant que candidat, vous justifiez d\'une expérience d\'au moins 10 ans dans des fonctions commerciales avec une dimension technique forte, dans le secteur des vannes ou de la robinetterie industrielle.
Vous êtes réputé pour votre excellent relationnel et votre connaissance approfondie du secteur industriel.
Un anglais courant est obligatoire.
Poste basé en France.
Conditions et Avantages
Rémunération selon profil.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 50000,00 Euros ï¿½ 50000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

handicap.fr

Offre Sales Area Manager

Sales Area Manager

Postuler sur le site Carrière

Michael Page aujourd'hui

DESCRIPTIF

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous serez sous la subordination du Directeur des Ventes et du Marketing Europe du Sud/EMEA.

Les principales missions seront les suivantes :

• Rencontrer les clients pour comprendre leurs besoins techniques et interpréter leurs exigences,
• Réaliser des présentations du portefeuille de produits,
• Négocier et aider à conclure des ventes,
• Gérer les partenaires de distribution et clients existants,
• Élargir le portefeuille de partenaires de distribution et de clients et gérer les relations sur le long terme,
• Reconnaître et coordonner les nouveaux projets et opportunités de vente,
• Remplir les objectifs annuels en termes d'entrées de commandes,
• Assurer la liaison avec les autres membres de l'équipe de vente et les Experts Techniques,
• Transmettre les exigences des clients à l'équipe de gestion des produits pour examen commercial,
• Fournir des plans d'activités et des rapports hebdomadaires,
• Préparer es budgets,
• Être présent à des conférences, expositions et séminaires sélectionnés sur l'énergie, le pétrole et le gaz, l'énergie afin d'être au courant des nouveaux développements techniques.

Cette liste n'est pas limitative.

--
POUR POSTULER :
https://michaelpage.contactrh.com/jobs/773/38332388

PROFILS

Ce poste nécessite de nombreux déplacements en Europe (75% du temps) pour rendre visite aux clients et partenaires de distribution potentiels et existants.

Diplômé d'une école de commerciale ou d'Ingénieur, en tant que candidat, vous justifiez d'une expérience d'au moins 10 ans dans des fonctions commerciales avec une dimension technique forte, dans le secteur des vannes ou de la robinetterie industrielle.

Michael Page

Lieu : Paris (75)
Famille de métiers : Commerce
Métier : Vente / Commercial / Grands comptes
Contrat : CDI
Expérience : 2 ans et plus
Niveau d'études : Maîtrise, master 1 (Bac+4)
Salaire : entre 50000 et 55000 € par an
Prise de poste : Dès que possible

Vous êtes réputé pour votre excellent relationnel et votre connaissance approfondie du secteur industriel.

Un anglais courant est obligatoire.

Poste basé en France.

Conditions et Avantages

Rémunération selon profil.

Postuler sur le site Carrière

3506 offres de l'entreprise >

Handicap.fr
59 rue de l'Abondance - F-69003 Lyon France info@handicap.fr | Handicap.fr 2002 - 2018 tous droits réservés - Haut
Page générée le 13-03-2022 16:02:29

Business Developer - Management de transition h/f

75 - PARIS 08 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0615001

Auprès de notre dirigeant fondateur, vous développez notre business. Votre mission a de multiples facettes :

1. Vous prenez en charge un portefeuille qui vous est attribué

2. Vous ciblez et prospectez de nouveaux clients en vous appuyant sur des bases de données et les réseaux sociaux, des campagnes de mailing, des événements et sur votre propre réseau

3. Vous participez au développement de notre clientèle existante

4. Vous détectez et qualifiez leurs besoins afin de les convaincre de notre capacité à les aider. Ensuite vous participez à la préparation des propositions en collaboration avec l'équipe dédié

5. Vous développez un réseau pour faire connaître notre offre et pour asseoir notre notoriété. Issu d'une formation supérieure (Ecole de Commerce, d'Ingénieur.) ou commercial autodidacte, vous avez déjà une expérience professionnelle de 3 à 5 ans dans la vente de délégation de main d'œuvre (management de transition, interim management, turnaround management, conseil en recrutement, executive search, etc.). Vous souhaitez participer à un projet entrepreneurial à taille humaine et en croissance rapide où vous aurez un champ d'actions large, beaucoup d'autonomie, le soutien d'une équipe expérimentée et une rémunération attractive qui reflètera votre succès en termes de développement du business.

De bonne culture générale, vous avez la capacité à vous adresser à des cadres dirigeants de haut niveau. Vous avez un excellent relationnel et un sens de la communication qui vous permet d'approcher tout type d'interlocuteur. Autonome, méthodique et résiliant dans votre approche, vous êtes un « réseauteur naturel » et votre tempérament entrepreneurial vous permettra de vous engager à nos côtés.

Ouverture à un environnement international et la pratique d'autres langues, à minima l'anglais, seront un plus.

Nous sommes volontairement très ouverts. Votre personnalité fera la différence : sens du challenge, persévérance, crédibilité, impact commercial, tempérament curieux et passionné.

Nous vous proposons

- Un secteur d'activité très porteur ;

- Un véritable projet d'entreprise ;

- Un poste rapidement évolutif ;

- Une rémunération compétitive (fixe + variable non plafonné).

Poste basé à notre siège (Paris centre).

Merci de joindre à votre CV une lettre de motivation qualifiant votre candidature

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
Horaires normaux

Salaire
Salaire : Annuel de 100000,00 Euros ï¿½ 120000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Selescope

En 5 ans d'existence, notre société s'est imposée comme un acteur de référence sur son secteur, en couplant une offre de management de transition et de conseil à valeur ajoutée.

Notre vocation consiste à impliquer les meilleurs managers en mission pour :

·pallier toute urgence managériale,

·accélérer la performance et la croissance de nos clients,

·travailler au redressement des entreprises en difficulté.

selescope

↶ *Retour aux résultats*

Business Developer – Management de transition h/f

Directeur du développement – Intérim management - Paris

APO/8220

Île-de-France

Entreprise

En 5 ans d'existence, notre société s'est imposée comme un acteur de référence sur son secteur, en couplant une offre de management de transition et de conseil à valeur ajoutée.

Notre vocation consiste à impliquer les meilleurs managers en mission pour :

- pallier toute urgence managériale,
- accélérer la performance et la croissance de nos clients,
- travailler au redressement des entreprises en difficulté.

Notre force : un réseau de premier ordre de managers expérimentés, rodés au savoir-faire (-être) et à notre métier. Tous ont occupé des fonctions managériales opérationnelles et stratégiques au sein d'ETI et/ou de Grands Groupes en qualité de DG, Directeur industriel, DAF, DRH, DSI, Directeur de programme, etc.

Notre valeur ajoutée : un accompagnement sur-mesure et une orientation résultat.

Nos valeurs :

- Confiance
- Fidélité
- Indépendance
- Excellence
- Confidentialité

Notre raison d'être : nous engager pour la sérénité de nos clients.

Notre développement actuel nous amène à créer un poste clé :

Business Developer – Management de transition B2B h/f

Directeur du développement – Intérim management - Paris

Description du poste

Postuler

selescope

↶ *Retour aux résultats*

Business Developer – Management de transition h/f

Directeur du développement – Intérim management - Paris

APO/8220

Île-de-France

Entreprise

En 5 ans d'existence, notre société s'est imposée comme un acteur de référence sur son secteur, en couplant une offre de management de transition et de conseil à valeur ajoutée.

Notre vocation consiste à impliquer les meilleurs managers en mission pour :

- pallier toute urgence managériale,
- accélérer la performance et la croissance de nos clients,
- travailler au redressement des entreprises en difficulté.

Notre force : un réseau de premier ordre de managers expérimentés, rodés au savoir-faire (-être) et à notre métier. Tous ont occupé des fonctions managériales opérationnelles et stratégiques au sein d'ETI et/ou de Grands Groupes en qualité de DG, Directeur industriel, DAF, DRH, DSI, Directeur de programme, etc.

Notre valeur ajoutée : un accompagnement sur-mesure et une orientation résultat.

Nos valeurs :

- Confiance
- Fidélité
- Indépendance
- Excellence
- Confidentialité

Notre raison d'être : nous engager pour la sérénité de nos clients.

Notre développement actuel nous amène à créer un poste clé :

Business Developer – Management de transition B2B h/f

Directeur du développement – Intérim management - Paris

Description du poste

Postuler

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0613750

LES MISSIONS :

Entre télétravail et terrain, ce sera à vous d'organiser votre feuille de route en toute autonomie. Vous définirez et déploierez votre propre stratégie de prospection et de fidélisation en France, en Belgique, au Luxembourg et en Suisse.

-Développement des ventes sur votre secteur,
- Développement de votre réseau de techniciens installateurs réparateurs,
- Conquête de nouveaux clients,
- Fidélisation de la clientèle existante,
- Participation aux portes ouvertes et salons,
- Suivi, accompagnement et formation des clients,
- Réponse aux appels d'offres,
- Dépannages mineurs sur les machines.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Votre relationnel sera un atout important sur ce poste.
Dynamique, ambitieux et curieux, vous croyez en notre projet et vous êtes prêt à le défendre.
Grâce à votre connaissance du monde du café et votre expérience dans la vente, vous avez déjà un beau réseau, que vous saurez faire fructifier.

Les compétences clés :

- Maîtrise de la prospection et de la gestion de la relation client,
- Capacité à gérer des cycles de vente de A à Z,
- Expérience dans l'univers du café et dans la vente,
- Anglais et/ou allemand.

LES AVANTAGES :

Package confortable à négocier selon profil (fixe + variable), véhicule de fonction, tickets-restaurants, télétravail ok, bureau à disposition en Alsace.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 40000,00 Euros ï¿½ 60000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Hôtels et hébergement similaire

Entreprise

UPTOO

À PROPOS :

Rejoignez une société française bientôt centenaire, qui imagine, conçoit et commercialise des machines à café depuis les années 30.
Nos produits made in Alsace mettent à l'honneur le savoir-faire artisanal et incarnent l'innovation. Nous avons à cœur de développer en permanence des technologies inédites pour améliorer nos machines et pour offrir aux clients la meilleure qualité gustative.

Le café est un univers qui ...

Responsable commercial H/F – Fabricant de machines expresso

Paris • CHR • n°24216 • ~40-60 000€/an

Effets waouh

Ici, on aime faire de la route pour visiter ses clients !

Ici on parle beaucoup anglais

Cadre bienveillant

Variable non plafonné

À propos

Rejoignez une société française bientôt centenaire, qui imagine, conçoit et commercialise des machines à café depuis les années 30.
Nos produits made in Alsace mettent à l'honneur le savoir-faire artisanal et incarnent l'innovation. Nous avons à cœur de développer en permanence des technologies inédites pour améliorer nos machines et pour offrir aux clients la meilleure qualité gustative.

Le café est un univers qui n'a pas de secret pour vous ?
Vous êtes prêt à gérer notre développement à l'international en prenant les rênes du marché français, de la Suisse, du Luxembourg et de la Belgique ?
Soyez notre prochain responsable commercial !

Les missions

Entre télétravail et terrain, ce sera à vous d'organiser votre feuille de route en toute autonomie. Vous définirez et déploierez votre propre stratégie de prospection et de fidélisation en France, en Belgique, au Luxembourg et en Suisse.

• Développement des ventes sur votre secteur,

Responsable commercial H/F – Fabricant de machines expresso

Paris • CHR • n°24216 • ~40-60 000€/an

Effets waouh

Ici, on aime faire de la route pour visiter ses clients !

Ici on parle beaucoup anglais

Cadre bienveillant

Variable non plafonné

À propos

Rejoignez une société française bientôt centenaire, qui imagine, conçoit et commercialise des machines à café depuis les années 30.
Nos produits made in Alsace mettent à l'honneur le savoir-faire artisanal et incarnent l'innovation. Nous avons à cœur de développer en permanence des technologies inédites pour améliorer nos machines et pour offrir aux clients la meilleure qualité gustative.

Le café est un univers qui n'a pas de secret pour vous ?
Vous êtes prêt à gérer notre développement à l'international en prenant les rênes du marché français, de la Suisse, du Luxembourg et de la Belgique ?
Soyez notre prochain responsable commercial !

Les missions

Entre télétravail et terrain, ce sera à vous d'organiser votre feuille de route en toute autonomie. Vous définirez et déploierez votre propre stratégie de prospection et de fidélisation en France, en Belgique, au Luxembourg et en Suisse.

• Développement des ventes sur votre secteur,

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0613742

LES MISSIONS :

Nous vous confions le développement commercial de toute la France.
Le potentiel de business est immense !
Vous récupérez un portefeuille déjà bien développé et le ferez grandir, auprès d'entreprises issues de tous secteurs d'activité (hors industrie et paiement)

- Upsell et Cross sell sur un portefeuille existant
- Recherche d'opportunités commerciales sur toute la France,
- Présentation de nos services,
- Analyse et compréhension des enjeux de vos prospects et clients,
- Définition d'une offre sur mesure avec le département Production,
- Gestion du cycle de vente de A à Z,
- Reporting,
- Suivi et fidélisation de votre portefeuille.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Nous recherchons un vrai profil hybride, capable de chasser et de fidéliser ses clients.

La clé pour réussir ? Votre relationnel, votre autonomie et votre proactivité.
Votre meilleur atout : votre excellent relationnel.

Proactif, inventif et adaptable, vous saurez apporter votre vision et vos idées pour faire grandir votre portefeuille.
Véritable leader, vous aimez prendre des initiatives et organiser votre temps en toute autonomie.

Les prérequis :
- une première expérience réussie (stage et alternance comprises) dans la vente B2B, idéalement en IT,
- Tempérament commercial et goût de la chasse,
- Capacité à conseiller et accompagner les clients.

LES AVANTAGES :

Construisez un vrai plan de carrière dans un groupe dynamique, en plein mouvement.

Dès votre arrivée, vous profiterez de contreparties attractives, pour vous challenger et vous donner envie de vous impliquer à 200 % :
- Un accompagnement complet et sur mesure pour être opérationnel rapidement,
- Une ambiance de travail bienveillante et stimulante,
- Une vraie liberté dans votre organisation,
- Un package confortable complété par un 13ème mois, un intéressement, une participation, un véhicule de fonction et des tickets-restaurants.

La suite de l'histoire ? C'est à vous de l'écrire !

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Installation de machines et équipements mécaniques

Entreprise

UPTOO

À PROPOS :

Bienvenue chez CNPP Cybersécurité, entité d'un groupe leader dans la prévention et la maîtrise des risques.

Notre métier : accompagner les entreprises pour sécuriser leur système d'information, à travers des prestations d'audit, de conseil et de formation, associées à des services sur mesure.

Depuis plus de 60 ans, nous proposons aux professionnels notre expertise dans la sécurité incendie et explosion, dans...

Commercial H/F – Leader - Prévention et maitrise des risques

IDF • Industrie • n°24212

À propos

Bienvenue chez CNPP Cybersécurité, entité d'un groupe leader dans la prévention et la maîtrise des risques.

Notre métier : accompagner les entreprises pour sécuriser leur système d'information, à travers des prestations d'audit, de conseil et de formation, associées à des services sur mesure.

Depuis plus de 60 ans, nous proposons aux professionnels notre expertise dans la sécurité incendie et explosion, dans la sûreté et malveillance, dans l'atteinte à l'environnement ou encore dans la cybersécurité.

Nous avons exporté notre savoir-faire bien au-delà des frontières et nous accompagnons les entreprises grâce à nos différents pôles d'activité (Conseil & formation, tests, inspections, certifications, édition et presse).

Vous rejoindrez une petite équipe à taille humaine, au sein d'une structure qui compte plus de 350 collaborateurs et qui déploie son expertise à l'international. L'occasion pour vous de profiter d'une grande agilité et d'une vraie convivialité, tout en pouvant compter sur le soutien, la stabilité et la force de frappe d'un groupe solide...

Les missions

Nous vous confions le développement commercial de toute la France.
Le potentiel de business est immense !

Commercial H/F – Leader - Prévention et maitrise des risques

IDF • Industrie • n°24212

À propos

Bienvenue chez CNPP Cybersécurité, entité d'un groupe leader dans la prévention et la maîtrise des risques.

Notre métier : accompagner les entreprises pour sécuriser leur système d'information, à travers des prestations d'audit, de conseil et de formation, associées à des services sur mesure.

Depuis plus de 60 ans, nous proposons aux professionnels notre expertise dans la sécurité incendie et explosion, dans la sûreté et malveillance, dans l'atteinte à l'environnement ou encore dans la cybersécurité.

Nous avons exporté notre savoir-faire bien au-delà des frontières et nous accompagnons les entreprises grâce à nos différents pôles d'activité (Conseil & formation, tests, inspections, certifications, édition et presse).

Vous rejoindrez une petite équipe à taille humaine, au sein d'une structure qui compte plus de 350 collaborateurs et qui déploie son expertise à l'international. L'occasion pour vous de profiter d'une grande agilité et d'une vraie convivialité, tout en pouvant compter sur le soutien, la stabilité et la force de frappe d'un groupe solide...

Les missions

Nous vous confions le développement commercial de toute la France.
Le potentiel de business est immense !

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0613738

LES MISSIONS :

Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien comprendre le métier, les outils et les façons de travailler.

Directement rattaché au Responsable Commercial sur la partie produits catalogues, vous devrez reprendre et développer un portefeuille de clients sur le partie Ouest du territoire français ainsi qu'une partie de l'Europe !

En quelques mots : vous partez à la conquête de business prometteur (20%), fidélisez le portefeuille clients existants (80%) et apportez vos idées pour emmener notre entreprise encore plus loin.

Prévoyez 2 semaines de déplacements par mois sur le secteur confié pour assurer une bonne proximité avec vos clients.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Votre état d'esprit est votre meilleure arme : vous êtes positif, dynamique, entreprenant et autonome.
Vous êtes tenace et persévérant sur des affaires pouvant durer plusieurs mois, vous savez travailler à un rythme soutenu.
Vous avez le sens du dialogue et de l'écoute pour les relations avec les clients et avec vos collaborateurs.
Votre excellent relationnel vous permettra de créer facilement du lien et d'entretenir des partenariats sur du long terme avec vos clients.
Vous êtes investi(e), vous avez le sens du service et la réussite de l'entreprise est votre priorité !

Les points clés :
> Maîtrise de l'ensemble des techniques de vente : prospection et conquête, élevage, suivi, rédaction des offres et négociation.
> BAC +2, idéalement technique.
> 4/5 années d'expérience minimum sur la vente de produits techniques type : pièces, assemblages mécaniques, vente de systèmes complets, etc.
> Maîtrise courante de la langue anglaise.

LES AVANTAGES :

En rejoignant cette entreprise, vous bénéficierez de nombreux avantages :

- Une entreprise familiale devenue un groupe historique du marché
- Un réel esprit d'équipe entre collaborateurs
- Des tickets restaurants, de RTT et d'horaires flexibles
- Un véhicule de fonction
- Intéressement et participation
- Les équipements nécessaires pour d'excellentes ventes (ordinateur, téléphone.)
- Une rémunération fixe et variable appréciable.

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 45000,00 Euros ï¿½ 50000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Fabrication de matières plastiques de base

Entreprise

UPTOO

À PROPOS :

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !

Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.

Rejoignez-nous et découvrez une entreprise s...

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F

Paris • Industrie • n°24194 • ~45-50 000€/an

Effets waouh

Organisation au couteau, tout est bien huilé

Cadre bienveillant

À propos

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !

Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.

Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développement, des défis stimulants, une réelle volonté de faire évoluer les collaborateurs, de l'autonomie sur votre poste, un management bienveillant et ouvert quant aux nouvelles idées, une culture et des valeurs humaines très fortes.

Les missions

Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien

Technico-Commercial Export - Injection Thermoplastique - H/F

Paris • Industrie • n°24194 • ~45-50 000€/an

Effets waouh

Organisation au couteau, tout est bien huilé

Cadre bienveillant

À propos

Belle entreprise familiale, nous sommes spécialisés dans l'injection de pièces en thermoplastiques depuis 70 ans ! Nous avons le goût de l'innovation et sommes en forte croissance depuis plusieurs années !

Notre atelier de finition nous permet d'assurer une prestation complète et de livrer des sous-ensembles (marquage, usinage, montage, soudures ultra-son) à nos clients.

Rejoignez-nous et découvrez une entreprise solide financièrement ayant de belles ambitions de développement, des défis stimulants, une réelle volonté de faire évoluer les collaborateurs, de l'autonomie sur votre poste, un management bienveillant et ouvert quant aux nouvelles idées, une culture et des valeurs humaines très fortes.

Les missions

Basé(e) à Muret (Toulouse), vous adressez les industriels fabricants de volets roulants, de portes de garages, de volets battants, menuiseries, etc.

Dès votre arrivée, vous bénéficierez d'un parcours d'intégration où vous pourrez observer le cycle de production et nos différents services afin de bien

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0610336

POSTE : Conseiller de Vente H/F
DESCRIPTION : Vous êtes un passionné de streetwear, de sneakers, et vous êtes ultra-connectés ? vous avez le sens du service client et le goût du travail en équipe ?

La valorisation des produits par leur mise en scene et l'entretien des espaces de vente n'a pas de secret pour vous,
alors venez rejoindre le flagship store de notre client, veritable lieu de vie, d'échanges et de découvertes qui vibre au rythme des happenings artistiques et musicaux !!!!!

SAMSIC, société socialement responsable, s'engage au quotidien pour l'emploi des personnes en situation de handicap.
PROFIL : Nous recherchons une personne ayant la culture du retail, communiquante et professionnelle.

Une première expérience est requise dans la vente.
Poste à pourvoir en intérim PARIS CENTRE

Type de contrat
Mission intérimaire - 1 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : 10,5700 EUR par heure

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Samsic Emploi

Conseiller de Vente H/F

Paris 9e - 75

Intérim - 1 mois

10,57 EUR par heure

Je postule

Samsic Emploi recherche ...

Vous êtes un passionné de streetwear, de sneakers, et vous êtes ultra-connectés ? vous avez le sens du service client et le goût du travail en équipe ?

La valorisation des produits par leur mise en scene et l'entretien des espaces de vente n'a pas de secret pour vous,
alors venez rejoindre le flagship store de notre client, veritable lieu de vie, d'échanges et de découvertes qui vibre au rythme des happenings artistiques et musicaux !!!!!

SAMSIC, société socialement responsable, s'engage au quotidien pour l'emploi des personnes en situation de handicap.

Informations complémentaires :
10.57€/h

Samsic Emploi

Je postule

Toutes les offres en France

Vous êtes ...

Nous recherchons une personne ayant la culture du retail, communiquante et professionnelle.

Une première expérience est requise dans la vente.
Poste à pourvoir en intérim PARIS CENTRE

En résumé...

Paris 9e - 75 | Intérim - 1 mois | 10,57 EUR par heure | Distribution • Commerce de gros | Bac | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : PARS-291746

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Offres similaires

Vendeur Luxe PAP - Accessoires Paris H/F
KS Groupe
Travail_temp | Paris 1er - 75

Vendeur Conseil H/F
Samsic Emploi
Travail_temp | Paris 20e - 75

Recherches similaires

Emploi Conseiller de vente Paris
Emploi Paris
Emploi Paris
Emploi Île-de-France
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Cuisiniste
Emploi Vendeur prêt à porter
Emploi Téléconseiller

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Vente > Conseiller de vente > Conseiller de Vente H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0610243

POSTE : Téléprospecteur H/F
DESCRIPTION : Nous recherchons pour une entreprise spécialisée dans le développement commercial & marketing, des Téléprospecteurs H/F qualifiés.
- Temps partiel : 25h / mois, puis 70h !.
- SMIC + bonus mensuel.
- Poste en télétravail.

Vos missions

Prise de contacts téléphoniques d'un portefeuille de prospects
- Qualification des informations sur le prospect (coordonnées complètes du prospect et de.

l'entreprise). Recherche sur internet d'informations pour compléter la fiche prospect
- Présentation de l'entreprise, du service ou du produit vendu à l'aide d'un.

argumentaire fourni. L'argumentaire est là pour vous aider, à vous de vous

l'approprier ;
- Détection et formalisation du besoin du prospect et de critères prédéfinis.

Proposition d'un rendez-vous en fonction des disponibilités du client, gestion de l'agenda

(si droit d'accès)

Réponses à des questions précises posées par le prospect sur le service ou produit de

l'entreprise

Mise à jour des informations dans la base de données (CRM dédié)

Mise en relation avec le(s) client(s) lors d'un échange téléphonique pour préparer le

démarrage de la mission + 1 fois/mois par la suite

Préparation de son activité à l'aide d'une matrice : planning mensuel

Suivi de son activité à l'aide d'une matrice : outil suivi prod.

Analyse et axes d'améliorations à apporter, pour chaque client confié, lors de la réunion

hebdomadaire téléphonique (10 minutes) pour les 6 premier mois, puis uniquement dépôt

dans le dossier Dropbox prévu à cet effet (cette demande est contractuelle)

Nous organisons des réunions mensuelles, l'objectif comme les points hebdomadaires et

de communiquer au maximum avec le client, pour ce faire nous créer un compte rendu

d'activité, le but mettre en avant votre travail. Les réunions mensuelles d'équipe ne sont

pas obligatoires, dans le contrat, vous aurez l'annexe 6 pour faire votre choix, selon celui-ci en découle des responsabilités (engagements) différents,

Recherche de prospects et création de fiches pour agrémenter la base de données

Réalisation du closing : confirmation de rendez-vous par mail, envoi de documentations,

lien internet...

Pré-requis
- Être équipé d'un Ordinateur, d'une Connexion internet avec antivirus, d'un téléphone (appels.

illimités vers fixe et mobile), et d'un casque pour l'ordinateur
- Savoir utiliser le Pack Office et avoir déjà utilisé un CRM.

Profil recherché
- Expérience de minimum 3 ans (téléprospection, télévente etc.).

Informations complémentaires

Type de contrat : Intérim

Temps de travail : Temps partiel

Salaire : 10.57 € par heure
PROFIL :

Type de contrat
Mission intérimaire - 18 Jour(s)
Contrat travail

Salaire
Salaire : 19237,8000 EUR par année

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

MisterTemp'

Téléprospecteur H/F

Paris 4e - 75

Intérim - 18 jours - Télétravail partiel

19 237,80 EUR par an

Je postule

MisterTemp' recherche ...

Nous recherchons pour une entreprise spécialisée dans le développement commercial & marketing, des Téléprospecteurs H/F qualifiés.
- Temps partiel : 25h / mois, puis 70h !.
- Poste en télétravail.

Vos missions

Prise de contacts téléphoniques d'un portefeuille de prospects
- Qualification des informations sur le prospect (coordonnées complètes du prospect et de.

l'entreprise). Recherche sur internet d'informations pour compléter la fiche prospect
- Présentation de l'entreprise, du service ou du produit vendu à l'aide d'un.

argumentaire fourni. L'argumentaire est là pour vous aider, à vous de vous

l'approprier ;
- Détection et formalisation du besoin du prospect et de critères prédéfinis.

Proposition d'un rendez-vous en fonction des disponibilités du client, gestion de l'agenda

Je postule

produit de

l'entreprise

Mise à jour des informations dans la base de données (CRM dédié)

Mise en relation avec le(s) client(s) lors d'un échange téléphonique pour préparer le

démarrage de la mission + 1 fois/mois par la suite

Préparation de son activité à l'aide d'une matrice : planning mensuel

Suivi de son activité à l'aide d'une matrice : outil suivi prod.

Analyse et axes d'améliorations à apporter, pour chaque client confié, lors de la réunion

hebdomadaire téléphonique (10 minutes) pour les 6 premier mois, puis uniquement dépôt

Je postule

dans le dossier Dropbox prévu à cet effet (cette demande est contractuelle)

Nous organisons des réunions mensuelles, l'objectif comme les points hebdomadaires et

de communiquer au maximum avec le client, pour ce faire nous créer un compte rendu

d'activité, le but mettre en avant votre travail. Les réunions mensuelles d'équipe ne sont

pas obligatoires, dans le contrat, vous aurez l'annexe 6 pour faire votre choix, selon celui-ci en découle des responsabilités (engagements) différents,

Recherche de prospects et création de fiches pour agrémenter la base de données

Réalisation du closing : confirmation de rendez-vous par mail, envoi de documentations,

lien internet...

Je postule

Être équipé d'un Ordinateur, d'une Connexion internet avec entrées d'un téléphone (appels.

illimités vers fixe et mobile), et d'un casque pour l'ordinateur
- Savoir utiliser le Pack Office et avoir déjà utilisé un CRM.

Profil recherché
- Expérience de minimum 3 ans (téléprospection, télévente etc.).

Informations complémentaires

Type de contrat : Intérim

Temps de travail : Temps partiel

Salaire : 10.57 € par heure

Je postule

MisterTemp

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Toutes les offres en France

En résumé...

Paris 4e - 75 | Intérim - 18 jours - Télétravail partiel | 19 237,80 EUR par an | Services aux Entreprises | Bac +2

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 202210WCHP

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Offres similaires

Conseiller Clientèle à Distance H/F
Page Personnel
Travail_temp | Paris 1er - 75

Télévendeur B2b H/F
Crit
Travail_temp | Paris 2e - 75

Recherches similaires

Emploi Téléprospecteur Paris
Emploi Paris
Emploi Paris
Emploi Île-de-France
Emploi Conseiller de vente
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial B to B
Emploi Assistant commercial

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Vente > Téléprospecteur > Téléprospecteur H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0607469

POSTE : Conseiller Clientèle H/F
DESCRIPTION : Nous recherchons pour notre client, dans le secteur du prêt à porter, un Conseiller clientèle H/F . Directement rattaché au responsable du magasin, vous assurez les tâches suivantes :
Vous êtes à l'aise dans la vente de vêtements pour femmes et conseiller la clientèle. Vous gérez les commandes sur internet et le click&collect Vous mettez en rayon les produits et manutentionnez les cartons de vêtements en réserve et/ou en magasin. Vous procédez à l'encaissement des clients.
PROFIL : Profil avenant, doté d'une bonne présentation ainsi que d'un excellent savoir-être. Une expérience dans la vente est demandée. Être à l'aise avec le digital

La rémunération brute sans IFM et indemnités de congé payé est €1655 / mois
Notre mission ? Donner accès à l'emploi et offrir la capacité de progresser quels que soient l'âge, le genre, l'origine, le diplôme ou l'expérience. Avec Gojob, trouvez un job rapidement et facilement, gagnez plus grâce à nos services financiers et progressez avec nos formations en ligne. Les étapes de recrutement Gojob :
- Postulez en 1 clic et complétez votre candidature - Passez un entretien téléphonique avec un recruteur Gojob - Recevez un retour rapidement et commencez votre mission.

Type de contrat
Mission intérimaire - 57 Jour(s)
Contrat travail

Salaire
Salaire : 1655,0000 - 2002,0000 EUR par mois

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Gojob

Conseiller Clientèle H/F

Paris 9e - 75

Intérim - 57 jours

1 655 - 2 002 EUR par mois

Je postule sur le site du recruteur

Gojob recherche ...

Nous recherchons pour notre client, dans le secteur du prêt à porter, un Conseiller clientèle H/F . Directement rattaché au responsable du magasin, vous assurez les tâches suivantes :

Vous êtes à l'aise dans la vente de vêtements pour femmes et conseiller la clientèle. Vous gérez les commandes sur internet et le click&collect Vous mettez en rayon les produits et manutentionnez les cartons de vêtements en réserve et/ou en magasin. Vous procédez à l'encaissement des clients.

Gojob

Siège : Marseille - 13

Recrutement - Placement - Conseils RH

Toutes les offres en France

Vous êtes ...

Je postule sur le site du recruteur

savoir-être. Une expérience dans la vente est demandée. Être à l'aise avec le digital.

La rémunération brute sans IFM et indemnités de congé payé est €1655 / mois

Notre mission ? Donner accès à l'emploi et offrir la capacité de progresser quels que soient l'âge, le genre, l'origine, le diplôme ou l'expérience. Avec Gojob, trouvez un job rapidement et facilement, gagnez plus grâce à nos services financiers et progressez avec nos formations en ligne. Les étapes de recrutement Gojob :

- Postulez en 1 clic et complétez votre candidature - Passez un entretien téléphonique avec un recruteur Gojob - Recevez un retour rapidement et commencez votre mission.

En résumé...

Paris 9e - 75 | Intérim - 57 jours | 1 655 - 2 002 EUR par mois | Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Je postule sur le site du recruteur

Je postule sur le site du recruteur

Offres similaires

Conseiller Clientèle . H/F

Fed Finance

Travail_temp | Paris 2e - 75

Conseiller Clientèle H/F

Spring

Travail_temp | Paris 9e - 75

Recherches similaires

Emploi Conseiller clientèle Paris

Emploi Paris

Emploi Paris

Emploi Île-de-France

Emploi Commercial B to B

Emploi Assistant commercial

Emploi Commercial terrain

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Commerce > Conseiller clientèle > Conseiller Clientèle H/F

LES SITES HELLOWORK

L'EMPLOI

L'ENTREPRISE

LES APPS

Informations légales

CGU

Politique de confidentialité

Gérer mes cookies

Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0606925

POSTE : Conseiller Clientèle H/F
DESCRIPTION : Nous recherchons pour notre client, une boutique CAROLL, un(e) conseiller de vente H/F Directement rattaché au responsable de boutique, vous assurez les tâches suivantes :
Vous êtes à l'aise dans la vente de vêtements pour femmes et conseiller la clientèle. Vous mettez en rayon les produits et manutentionnez les cartons de vêtements en réserve et/ou en magasin. Vous procédez à l'encaissement des clients.
PROFIL : Profil avenant, doté d'une bonne présentation ainsi que d'un excellent savoir-être. Une expérience dans la vente est demandée.

La rémunération brute sans IFM et indemnités de congé payé est €10.57 / heure
Notre mission ? Donner accès à l'emploi et offrir la capacité de progresser quels que soient l'âge, le genre, l'origine, le diplôme ou l'expérience. Avec Gojob, trouvez un job rapidement et facilement, gagnez plus grâce à nos services financiers et progressez avec nos formations en ligne. Les étapes de recrutement Gojob :
- Postulez en 1 clic et complétez votre candidature - Passez un entretien téléphonique avec un recruteur Gojob - Recevez un retour rapidement et commencez votre mission.

Type de contrat

Mission intérimaire - 10 Jour(s)
Contrat travail

Salaire

Salaire : 10,5700 - 12,7900 EUR par heure

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Gojob

Conseiller Clientèle H/F

Paris - 75

Intérim - 10 jours

10,57 - 12,79 EUR par heure

Je postule sur le site du recruteur

Gojob recherche ...

Nous recherchons pour notre client, une boutique CAROLL, un(e) conseiller de vente H/F Directement rattaché au responsable de boutique, vous assurez les tâches suivantes :

Vous êtes à l'aise dans la vente de vêtements pour femmes et conseiller la clientèle. Vous mettez en rayon les produits et manutentionnez les cartons de vêtements en réserve et/ou en magasin. Vous procédez à l'encaissement des clients.

Gojob

Siège : Marseille - 13

Recrutement - Placement - Conseils RH

Toutes les offres en France

Vous êtes ...

Je postule sur le site du recruteur

savoir-être. Une expérience dans la vente est demandée.

La rémunération brute sans IFM et indemnités de congé payé est €10.57 / heure

Notre mission ? Donner accès à l'emploi et offrir la capacité de progresser quels que soient l'âge, le genre, l'origine, le diplôme ou l'expérience. Avec Gojob, trouvez un job rapidement et facilement, gagnez plus grâce à nos services financiers et progressez avec nos formations en ligne. Les étapes de recrutement Gojob :

- Postulez en 1 clic et complétez votre candidature - Passez un entretien téléphonique avec un recruteur Gojob - Recevez un retour rapidement et commencez votre mission.

En résumé...

Paris - 75

Intérim - 10 jours

10,57 - 12,79 EUR par heure

Services aux Entreprises

Bac +2

Bac +3, Bac +4

Je postule sur le site du recruteur

Je postule sur le site du recruteur

Offres similaires

Conseiller Clientèle . H/F

Fed Finance

Travail_temp Paris 2e - 75

Conseiller Clientèle H/F

Spring

Travail_temp Paris 9e - 75

Recherches similaires

Emploi Conseiller clientèle Paris

Emploi Paris

Emploi Paris

Emploi Île-de-France

Emploi Technico-commercial sédentaire

Emploi Assistant commercial

Emploi Commercial terrain

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Commerce > Conseiller clientèle > Conseiller Clientèle H/F

LES SITES HELLOWORK

L'EMPLOI

L'ENTREPRISE

LES APPS

Informations légales

CGU

Politique de confidentialité

Gérer mes cookies

Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0601199

POSTE : Conseiller de Vente Expert Boucherie H/F
DESCRIPTION : N°1 en France et partenaire omnicanal préféré des restaurateurs et commerçants indépendants, nous sommes 9000 collaborateurs au service des entrepreneurs du goût ! Ce qui nous tient à coeur, c'est la qualité de nos produits, la relation de confiance avec les producteurs et le conseil que nous apportons à nos clients professionnels. Notre volonté : permettre à tous d'accéder à une alimentation et une restauration authentiques, saines, savoureuses et créatives. Avec METRO, partageons ensemble la passion du terroir, de la cuisine et de la gastronomie française.

CONNAISSEZ-VOUS METRO ?
N°1 en France et partenaire omnicanal préféré des restaurateurs et commerçants indépendants, nous sommes 9 000 collaborateurs au service des entrepreneurs du goût !
Ce qui nous tient à coeur ? La qualité de nos produits, la relation de confiance avec les producteurs et le conseil que nous apportons à nos clients professionnels.
Notre volonté : permettre à tous d'accéder à une alimentation et à une restauration authentique, saine, savoureuse et créative.
PROFIL : Vos challenges :

Le Conseiller de Vente expert a pour mission de garantir l'expertise Métier METRO Boucherie.
Son expertise tourne autour de 4 prismes :

1. Le produit
Vous êtes un spécialiste et un promoteur produit en termes de technicité, saisonnalité, histoire et connaissances culinaires.
Vous connaissez le marché de votre « Univers » : sourcing, analyse, suivi, remontée des tendances, concurrence et participez au référencement de produits locaux.
Vous assurez la mise en rayon et êtes garant de sa tenue.

2. Commerce et partenariat client
Vous êtes référent de votre expertise et vous orientez, renseignez, proposez les produits et/ou solutions aux clients.
Vous agissez en véritable commercial, vous pilotez et animez les performances de votre portefeuille client de manière à les développer.
Vous développez également votre clientèle par des actions d'immersions, de phoning, visites et/ou rendez-vous.

3. Collectif : interactions internes/externes
Vous partagez avec vos collègues des différents services les remontées client et bonnes pratiques afin de mieux répondre aux attentes et de mettre en place des actions collectives d'amélioration.
Vous êtes acteur, force de proposition sur les animations, actions commerciales et dans les actions en partenariat avec les achats.

4. Transmission / Savoir
Vous transmettez votre savoir en termes de produits, assortiments, gestes métier aux conseillers de vente et employés commerciaux.
Vous êtes référent sur votre expertise Boucherie et vous suivez et analysez vos indicateurs de performance.

Votre profil :

Véritable commercial, vous bénéficiez d'une expérience professionnelle significative de 3 ans minimum dans un univers marchand.
Vous avez une réelle expertise Produit sur la Boucherie.

De niveau Bac +2 (type BTS MUC), vous êtes force de proposition et souhaitez intégrer un environnement commercial stimulant et en constante évolution, où vos compétences professionnelles et vos qualités seront valorisées.

Informations complémentaires :
Statut agent de maîtrise.
Rémunération sur 13 mois + variable + intéressement + participation
Mutuelle et remise sur les achats.
Perspectives d'évolution au travers de la formation professionnelle et de la gestion des talents.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) non spécialisé

Entreprise

METRO France

Conseiller de Vente Expert Boucherie H/F

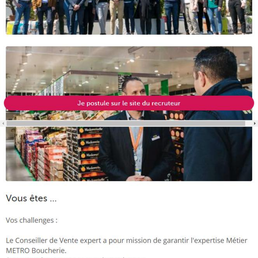
Paris - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule sur le site du recruteur







Je postule sur le site du recruteur

METRO France recherche...

N°1 en France et partenaire omnicanal préféré des restaurateurs et commerçants indépendants, nous sommes 9000 collaborateurs au service des entrepreneurs du goût ! Ce qui nous tient à cœur, c'est la qualité de nos produits, la relation de confiance avec les producteurs et le conseil que nous apportons à nos clients professionnels.

CONNAISSEZ-VOUS METRO ?

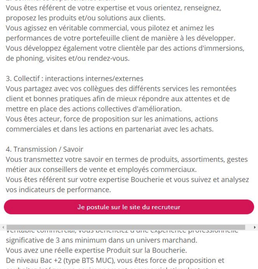
N°1 en France et partenaire omnicanal préféré des restaurateurs et commerçants indépendants, nous sommes 9 000 collaborateurs au service des entrepreneurs du goût !

Ce qui nous tient à cœur ? La qualité de nos produits, la relation de confiance avec les producteurs et le conseil que nous apportons à nos clients professionnels.

Notre volonté : permettre à tous d'accéder à une alimentation et à une restauration authentique, saine, savoureuse et créative.

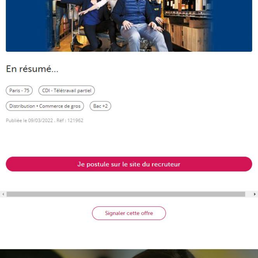
Je postule sur le site du recruteur

Informations complémentaires :





Je postule sur le site du recruteur



Vous êtes ...

Vos challenges :

Le Conseiller de Vente expert a pour mission de garantir l'expertise Métier METRO Boucherie.
Son expertise tourne autour de 4 prismes :

1. Le produit
Vous êtes un spécialiste et un promoteur produit en termes de technicité, saisonnalité, histoire et connaissances culinaires.
Vous connaissez le marché de votre « Univers » : sourcing, analyse, suivi, remontée des tendances, concurrence et participez au référencement de

Je postule sur le site du recruteur

2. Commerce et partenariat client
Vous êtes référent de votre expertise et vous orientez, renseignez, proposez les produits et/ou solutions aux clients.
Vous agissez en véritable commercial, vous pilotez et animez les performances de votre portefeuille client de manière à les développer.
Vous développez également votre clientèle par des actions d'immersions, de phoning, visites et/ou rendez-vous.

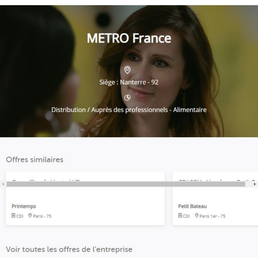
3. Collectif : interactions internes/externes
Vous partagez avec vos collègues des différents services les remontées client et bonnes pratiques afin de mieux répondre aux attentes et de mettre en place des actions collectives d'amélioration.
Vous êtes acteur, force de proposition sur les animations, actions commerciales et dans les actions en partenariat avec les achats.

4. Transmission / Savoir
Vous transmettez votre savoir en termes de produits, assortiments, gestes métier aux conseillers de vente et employés commerciaux.
Vous êtes référent sur votre expertise Boucherie et vous suivez et analysez vos indicateurs de performance.

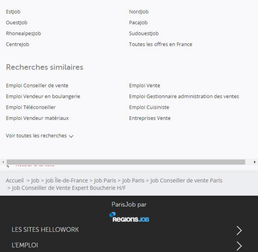
Je postule sur le site du recruteur

Formation commerciale, vous recherchez à avoir capacités professionnelle significative de 3 ans minimum dans un univers marchand.
Vous avez une réelle expertise Produit sur la Boucherie.
De niveau Bac +2 (type BTS MUC), vous êtes force de proposition et souhaitez intégrer un environnement commercial stimulant et en constante évolution, où vos compétences professionnelles et vos qualités seront valorisées.

Informations complémentaires :
Statut agent de maîtrise.
Rémunération sur 13 mois + variable + intéressement + participation
Mutuelle et remise sur les achats.
Perspectives d'évolution au travers de la formation professionnelle et de la gestion des talents.



Je postule sur le site du recruteur



En résumé...

Paris - 75 | CDI - Télétravail partiel | Distribution • Commerce de gros | Bac +2

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 121962

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

METRO France

Siège : Nanterre - 92

Distribution / Auprès des professionnels - Alimentaire

Offres similaires

Printemps
CDI · Paris - 75

Petit Bateau
CDI · Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob
Ouestjob
Rhonealpesjob
Centrejob
Nordjob
Pacajob
Sudouestjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Conseiller de vente
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Téléconseiller
Emploi Vendeur matériaux
Emploi Vente
Emploi Gestionnaire administration des ventes
Emploi Cuisinier
Entreprises Vente

Voir toutes les recherches

© HelloWork SAGU est membre de l'APREL partenaire de A Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0601159

POSTE : Conseiller en Clientèle - CDI H/F
DESCRIPTION : Envie de choisir votre avenir par passion ou par raison ? Et pourquoi pas les deux ?
Covéa, c'est un groupe d'assurances puissant réunissant trois marques complémentaires (MAAF, MMA, GMF).
C'est également 21 000 collaborateurs qui mettent en commun leur talent et leur enthousiasme pour accompagner nos clients sociétaires et construire le futur de l'assurance.

Alors, envie de construire le futur ? Rejoignez-nous.

Conseiller en clientèle H/F - CDI

Rejoignez une équipe de 3 collaborateurs au sein de l'agence MAAF de Paris Jaurès (19è), et participez au développement du portefeuille clients et de l'entreprise au service de la satisfaction des clients et de la réussite de l'équipe.
Votre mission ? Conseiller, conquérir, fidéliser, convaincre ! Interlocuteur et garant de la satisfaction des clients et prospects, vous gérez un portefeuille de clientèle à qui vous proposez et vendez des services et contrats d'assurances (habitation, automobile, santé, épargne/assurance-vie, crédit...).
Vous trouverez du rythme dans vos activités, de la diversité dans les échanges et du challenge au quotidien !

Et concrètement ?

Vente de contrats auprès des clients et prospects particuliers et professionnels
- Accueillir, contacter les clients sociétaires et prospects.
- Comprendre et cerner leurs besoins.
- Analyser le risque assurable.
- Proposer et vendre les contrats adaptés aux prospects et clients.
- Participer aux opérations commerciales de promotion et de prospection.

Gestion du portefeuille de l'agence
- Réviser régulièrement les contrats.
- Adapter le tarif et les garanties aux évolutions du risque.

Coopération et travail en réseaux
- Favoriser la relation avec vos collègues et autres interlocuteurs.
- Assurer la remontée de l'information sur le marché et la concurrence vers les unités marketing et techniques.

Afin de vous accompagner dans votre intégration, vous bénéficierez d'une formation de plusieurs semaines à nos techniques commerciales, aux produits et à nos outils métiers.

Covéa s'attache à offrir des parcours professionnels diversifiés. Vous pourrez ainsi avoir l'opportunité d'évoluer.

Encore une hésitation sur les atouts de ce poste ?

- Contacts diversifiés.
- Challenges au quotidien.
- Travail collectif / collaboratif.
- Rôle clé dans le parcours du client.

Et si c'était vous ?

- Formation supérieure (Commerce/vente, Banque/Assurance...).
- Et/ou 1ère expérience en vente.
- Coopérer en participant aux travaux d'un collectif.
- S'adapter en situation de changement.
- Analyser des situations dans un contexte habituel.
- Argumenter et négocier en adaptant son argumentation et en étant force de conviction.
- Décider en choisissant parmi les solutions existantes.
- S'engager au service du client en personnalisant et construisant dans la durée sa relation client.
- Capacité à transformation en opportunités commerciales les contacts avec un client, un apporteur ou un prospect.

PROFIL :

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Autres assurances

Entreprise



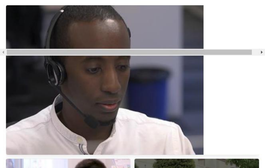
MAAF Assurances – Groupe Covéa

Conseiller en Clientèle - CDI H/F

Paris 1er - 75

CDI

Je postule sur le site du recruteur







Je postule sur le site du recruteur

MAAF Assurances – Groupe Covéa recherche...

Envie de choisir votre avenir par passion ou par raison ? Et pourquoi pas les deux ?
Covéa, c'est un groupe d'assurances puissant réunissant trois marques complémentaires (MAAF, MMA, GMF).
C'est également 21 000 collaborateurs qui mettent en commun leur talent et leur enthousiasme pour accompagner nos clients sociétaires et construire le futur de l'assurance.

Alors, envie de construire le futur ? Rejoignez-nous.

Conseiller en clientèle H/F - CDI

Rejoignez une équipe de 3 collaborateurs au sein de l'agence MAAF de Paris Jaurès (19è), et participez au développement du portefeuille clients et de l'entreprise au service de la satisfaction des clients et de la réussite de l'équipe.
Votre mission ? Conseiller, conquérir, fidéliser, convaincre ! Interlocuteur et garant de la satisfaction des clients et prospects, vous gérez un portefeuille de clients à qui vous proposez et vendez des services et contrats d'assurances. Ponctuelle, rigoureuse, vous développez votre aisance relationnelle et votre sens de l'écoute.

Je postule sur le site du recruteur

Vous trouverez du rythme dans vos activités, de la diversité dans les échanges et du challenge au quotidien !

Et concrètement ?

Vente de contrats auprès des clients et prospects particuliers et professionnels
- Accueillir, contacter les clients sociétaires et prospects.
- Comprendre et cerner leurs besoins.
- Analyser le risque assurable.
- Proposer et vendre les contrats adaptés aux prospects et clients.
- Participer aux opérations commerciales de promotion et de prospection.

Gestion du portefeuille de l'agence
- Réviser régulièrement les contrats.
- Adapter le tarif et les garanties aux évolutions du risque.

Coopération et travail en réseaux
- Favoriser la relation avec vos collègues et autres interlocuteurs.
- Assurer la remontée de l'information sur le marché et la concurrence vers les unités marketing et techniques.

Je postule sur le site du recruteur

formation de plusieurs semaines à nos techniques commerciales, aux

Covéa s'attache à offrir des parcours professionnels diversifiés. Vous pourrez ainsi avoir l'opportunité d'évoluer.

Encore une hésitation sur les atouts de ce poste ?

- Contacts diversifiés.
- Challenges au quotidien.
- Travail collectif / collaboratif.
- Rôle clé dans le parcours du client.

Et si c'était vous ?

- Formation supérieure (Commerce/vente, Banque/Assurance...).
- Et/ou 1ère expérience en vente.
- Coopérer en participant aux travaux d'un collectif.
- S'adapter en situation de changement.
- Analyser des situations dans un contexte habituel.
- Argumenter et négocier en adaptant son argumentation et en étant force de conviction.

Je postule sur le site du recruteur

- S'engager au service du client en personnalisant et construisant dans la
- Capacité à transformation en opportunités commerciales les contacts avec un client, un apporteur ou un prospect.



Je postule sur le site du recruteur





Je postule sur le site du recruteur

En résumé...

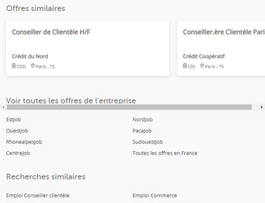
Paris 1er - 75 | CDI

Banque + Assurance + Finance | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 10/03/2022 - Réf : 18233

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre



Offres similaires

Conseiller de Clientèle H/F
Crédit du Nord
CDI | Paris - 75

Conseiller.ère Clientèle Pari
Crédit Coopératif
CDI | Paris - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob | Nordjob
Ouestjob | Pacajob
Rhonealpesjob | Sudouestjob
Centrejob | Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Conseiller clientèle | Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial | Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B | Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes | Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Ile-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Conseiller clientèle Paris > Emploi Conseiller en Clientèle - CDI H/F

© HelloWork SAGU est membre de l'APPEL, partenaire de A Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0601035

POSTE : Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F
DESCRIPTION : Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour notre magasin bio La Vie Claire de Paris 6e un(e) vendeur(se) qui sera amené(e) à :
- Accueillir et conseiller la clientèle et s'assurer de la satisfaction des clients.
- Développer les ventes, assurer l'encaissement des clients avec les membres de votre équipe.
- Gérer la réception des marchandises et leur mise en rayon (port de charges lourdes notamment fruits et légumes) en équipe.
- Assurer une tenue des rayons attractive et commerciale.
- Rentrer dans un parcours de formation.
- Travailler avec des responsables de magasins disponibles, à l'écoute.
PROFIL : - Vous souhaitez rejoindre La Vie Claire et évoluer en interne.
- Vous avez un bon contact client, vous êtes dynamique, cordial(e) et vous avez une première expérience (minimum de 1 à 2 ans) sur un poste de vendeur(se) en magasin.
- L'expérience de la vente en magasin bio et la connaissance des produits biologique seraient un plus, tout comme une formation en commerce.
- Votre esprit d'équipe et votre dynamisme vous permettront de vous investir pleinement dans l'équipe du magasin. Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles.

Vous partagez nos convictions ? Alors rentrez dans votre parcours candidat La Vie Claire en postulant et favorisez votre candidature en nous expliquant pourquoi vous souhaitez nous rejoindre et ce que nous avons en commun !

La politique RH de notre société vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Temps de travail hebdo : CDI temps partiel 20h pour les candidats recherchant cette durée hebdomadaire pour convenances personnelles Date de démarrage : 14 mars
Avantages : primes, 13e mois, chèques déjeuner, participation et intéressement, % sur nos produits, mutuelle familiale. Formations régulières sur nos produits et dans différents domaines de votre métier. Programme d'intégration programmé dès votre arrivée.
Retrouvez tous nos emplois sur https://carrieres.lavieclaire.com/fr et tout sur nos produits et engagements sur https://www.lavieclaire.com/

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé

Entreprise



La Vie Claire

Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F

Paris 6e - 75

CDI - Temps partiel

Je postule sur le site du recruteur

LA VIE CLAIRE, L'ART DE VIVRE BIO.



Je postule sur le site du recruteur

La Vie Claire recherche...

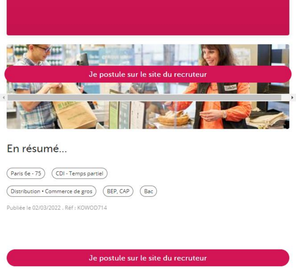
Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour notre magasin bio La Vie Claire de Paris 6e un(e) vendeur(se) qui sera amené(e) à :
- Accueillir et conseiller la clientèle et s'assurer de la satisfaction des clients.
- Développer les ventes, assurer l'encaissement des clients avec les membres de votre équipe.
- Gérer la réception des marchandises et leur mise en rayon (port de charges lourdes notamment fruits et légumes) en équipe.
- Assurer une tenue des rayons attractive et commerciale.
- Rentrer dans un parcours de formation.
- Travailler avec des responsables de magasins disponibles, à l'écoute.

Informations complémentaires :
primes, 13es mois, participation, intéressement, chèques déjeuner, mutuelle familiale, % sur nos produits

Je postule sur le site du recruteur



Je postule sur le site du recruteur



Je postule sur le site du recruteur

Vous êtes ...

- Vous souhaitez rejoindre La Vie Claire et évoluer en interne.
- Vous avez un bon contact client, vous êtes dynamique, cordial(e) et vous avez une première expérience (minimum de 1 à 2 ans) sur un poste de vendeur(se) en magasin.
- L'expérience de la vente en magasin bio et la connaissance des produits biologique seraient un plus, tout comme une formation en commerce.
- Votre esprit d'équipe et votre dynamisme vous permettront de vous investir pleinement dans l'équipe du magasin. Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles.

Vous partagez nos convictions ? Alors rentrez dans votre parcours candidat La Vie Claire en postulant et favorisez votre candidature en nous expliquant pourquoi vous souhaitez nous rejoindre et ce que nous avons en commun !

La politique RH de notre société vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

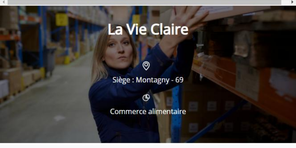
Je postule sur le site du recruteur

Temps de travail hebdo : CDI temps partiel 20h pour les candidats

Date de démarrage : 14 mars
Avantages : primes, 13e mois, chèques déjeuner, participation et intéressement, % sur nos produits, mutuelle familiale. Formations régulières sur nos produits et dans différents domaines de votre métier. Programme d'intégration programmé dès votre arrivée.
Retrouvez tous nos emplois sur carrieres.lavieclaire.com/fr et tout sur nos produits et engagements sur www.lavieclaire.com/

La Vie Claire

Ce poste est basé à Paris



Je postule sur le site du recruteur

En résumé...

Paris 6e - 75 | CDI - Temps partiel | Distribution • Commerce de gros | BEP, CAP | Bac

Publiée le 02/03/2022 , Réf : KOWDO714

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

La Vie Claire

Siège : Montagny - 69

Commerce alimentaire

Offres similaires

Conseiller de Vente H/F
Printemps
CDI · Paris - 75

CDI 35H - Vendeur - Petit Ba
Petit Bateau
CDI · Paris 1er - 75

Rhonealpesjob

Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Conseiller de vente
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Téléconseiller
Emploi Vendeur matériaux
Emploi Vente
Emploi Gestionnaire administration des ventes
Emploi Cuisiniste
Entreprises Vente

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Ile-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Conseiller de vente Paris > Offre Emploi Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F

ParisJob par
REGIONS JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Directeur régional / Directrice régionale des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600696

POSTE : Directeur Régional - Région Parisienne H/F
DESCRIPTION : La Branche Horlogerie Bijouterie du Groupe Galeries Lafayette est le leader Français de la distribution d'horlogerie et joaillerie-bijouterie à travers ses deux enseignes : Louis Pion et Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris.

Louis Pion est le leader français de la distribution horlogère de mode. Avec un réseau de 140 boutiques réparties dans toute la France et un concept innovant de boutique connectée, Louis Pion propose le meilleur choix de montres, et plus récemment de bijoux, parmi plus de 50 marques allant de l'accessible au premium, tout en distribuant ses propres collections sous la marque Louis Pion.

Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris propose l'expérience d'un luxe décontracté et créatif. Dans ses boutiques lumineuses et chaleureuses, l'enseigne offre un accès privilégié aux plus prestigieuses marques de montres et de joaillerie, ainsi qu'une qualité de service haut de gamme et une offre de création de bijoux sur-mesure. Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris bénéficie également d'un savoir-faire reconnu en matière de travel retail. En tant que partenaire privilégié de Paris Aéroport, l'enseigne est le leader de la distribution des montres et joaillerie de luxe en aéroport, avec un réseau de 14 boutiques situées à Paris-Charles de Gaulle et Paris-Orly.

Rattaché au Directeur Retail, vous avez pour mission principale le pilotage des magasins et des corners Louis Pion de la région parisienne ainsi que le management de vos équipes. Vous êtes responsable de l'optimisation de votre réseau de magasins et de son développement.

A ce titre, vous avez pour mission :
- La gestion et l'animation commerciale des points de vente :.
- Porter les orientations stratégiques de l'enseigne et accompagner leur mise en place.
- Réaliser des visites régulières des magasins.
- Piloter le résultat d'exploitation.
- Suivre, analyser et développer le chiffre d'affaires, animer les KPI's, fixer les objectifs.
- Mettre en place et animer les opérations commerciales et challenges commerciaux.
- Etre force de proposition sur la construction de l'offre produits et l'optimisation des stocks.
- Etre garant de l'identité visuelle et des guidelines merchandising.
- Proposer, mettre en place et suivre les plans d'actions permettant l'excellence opérationnelle.
- Suivre et contrôler les procédures administratives.

Le management et l'animation de vos équipes :
- Etre garant de l'organisation opérationnelle de votre région.
- Etre le garant du respect de la réglementation en matière d'hygiène, sécurité et de droit du travail.
- Recruter et intégrer vos futurs Talents.
- Assurer la montée en compétences de vos équipes : coaching, formation, développement de carrière et évaluation.
- Assurer la cohésion d'équipe, motiver, fédérer et maintenir un haut niveau d'engagement des collaborateurs.
- Piloter et animer les indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs.
- Effectuer un reporting régulier auprès du Directeur Retail.
- Assurer l'interface entre le siège et les magasins.

Au-delà de ces missions opérationnelles vous serez amené à participer à des chantiers transverses avec les autres Directeurs Régionaux et les départements fonctionnels du siège.

Vous êtes le garant de l'image de l'entreprise véhiculée par les points de vente placés sous

votre responsabilité, tant au niveau de la tenue du magasin que de l'équipe de vente.
Vous accordez une priorité prioritaire à la satisfaction clients, tout en tenant compte des intérêts de l'entreprise.
PROFIL : En tant qu'ambassadeur exemplaire, vous incarnez au quotidien les valeurs de notre groupe : la passion du client, l'audace d'innover, l'engagement collectif et le goût de l'excellence.

- Niveau de formation minimum Bac +3.
- Expérience réussie d'au moins 3 ans sur un poste similaire (animation de points de vente).
- Sens pédagogique pour expliquer notamment les actions à mener pour atteindre les objectifs et faire appliquer la stratégie de l'enseigne dans les magasins de sa région.
- Capacités opérationnelles en matière de gestion et organisation, d'animation et de développement des KPI.
- Capacité managériales et leadership : motiver, développer et fédérer votre équipe.
- Sens des responsabilités, exemplarité, sens du service, polyvalence, adaptabilité.
- Capacité à la prise de recul et à la conceptualisation.
- Excellentes compétences organisationnelles et analytiques, rigueur et méthode.
- Capacité à anticiper, gérer les urgences et prioriser.
- Goût du terrain et excellente communication verbale et écrite.
- Sensibilité Mode.
- Mobilité géographique impérat

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé

Entreprise

Louis Pion

Directeur Régional - Région Parisienne H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Louis Pion recherche ...

La Branche Horlogerie Bijouterie du Groupe Galeries Lafayette est le leader Français de la distribution d'horlogerie et joaillerie-bijouterie à travers ses deux enseignes : Louis Pion et Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris.

Louis Pion est le leader français de la distribution horlogère de mode. Avec un réseau de 140 boutiques réparties dans toute la France et un concept innovant de boutique connectée, Louis Pion propose le meilleur choix de montres, et plus récemment de bijoux, parmi plus de 50 marques allant de l'accessible au premium, tout en distribuant ses propres collections sous la marque Louis Pion.

Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris propose l'expérience d'un luxe décontracté et créatif. Dans ses boutiques lumineuses et chaleureuses, l'enseigne offre un accès privilégié aux plus prestigieuses marques de montres et de joaillerie, ainsi qu'une qualité de service haut de gamme et une offre de création de bijoux sur-mesure. Galeries Lafayette-Royal Quartz Paris bénéficie également d'un savoir-faire reconnu en matière de travel retail. Il tient une partenaire privilégié de Paris Aéroport, l'enseigne est le leader de la distribution des montres et joaillerie de luxe en aéroport, avec un réseau de 14 boutiques situées à Paris-Charles de Gaulle et Paris-Orly.

Rattaché au Directeur Retail, vous avez pour mission principale le pilotage des magasins et des corners Louis Pion de la région parisienne ainsi que le management de vos équipes. Vous êtes responsable de l'optimisation de

Je postule

Vous aurez pour mission :
- La gestion et l'animation commerciale des points de vente :.
- Porter les orientations stratégiques de l'enseigne et accompagner leur mise en place.
- Réaliser des visites régulières des magasins.
- Piloter le résultat d'exploitation.
- Suivre, analyser et développer le chiffre d'affaires, animer les KPI's, fixer les objectifs.
- Mettre en place et animer les opérations commerciales et challenges commerciaux.
- Etre force de proposition sur la construction de l'offre produits et l'optimisation des stocks.
- Etre garant de l'identité visuelle et des guidelines merchandising.
- Proposer, mettre en place et suivre les plans d'actions permettant l'excellence opérationnelle.
- Suivre et contrôler les procédures administratives.

Le management et l'animation de vos équipes :
- Etre garant de l'organisation opérationnelle de votre région.
- Etre le garant du respect de la réglementation en matière d'hygiène, sécurité et de droit du travail.

Je postule

- Assurer la montée en compétences de vos équipes : coaching, formation,

- Assurer la cohésion d'équipe, motiver, fédérer et maintenir un haut niveau d'engagement des collaborateurs.
- Piloter et animer les indicateurs de performance qualitatifs et quantitatifs.
- Effectuer un reporting régulier auprès du Directeur Retail.
- Assurer l'interface entre le siège et les magasins.

Au-delà de ces missions opérationnelles vous serez amené à participer à des chantiers transverses avec les autres Directeurs Régionaux et les départements fonctionnels du siège.

Vous êtes le garant de l'image de l'entreprise véhiculée par les points de vente placés sous votre responsabilité, tant au niveau de la tenue du magasin que de l'équipe de vente.
Vous accordez une priorité prioritaire à la satisfaction clients, tout en tenant compte des intérêts de l'entreprise.

LOUIS PION

Je postule
Louis Pion

Siège : Levallois-Perret - 92

Distribution / Bijouterie - Luxe

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

En tant qu'ambassadeur exemplaire, vous incarnez au quotidien les valeurs de notre groupe : la passion du client, l'audace d'innover, l'engagement collectif et le goût de l'excellence.

- Niveau de formation minimum Bac +3.
- Expérience réussie d'au moins 3 ans sur un poste similaire (animation de points de vente).
- Sens pédagogique pour expliquer notamment les actions à mener pour atteindre les objectifs et faire appliquer la stratégie de l'enseigne dans les magasins de sa région.
- Capacités opérationnelles en matière de gestion et organisation,

Je postule

- Sens des responsabilités, exemplarité, sens du service, polyvalence, adaptabilité.
- Capacité à la prise de recul et à la conceptualisation.
- Excellentes compétences organisationnelles et analytiques, rigueur et méthode.
- Capacité à anticiper, gérer les urgences et prioriser.
- Goût du terrain et excellente communication verbale et écrite.
- Sensibilité Mode.
- Mobilité géographique impérative.

En résumé...

Paris - 75 | CDI

Distribution • Commerce de gros | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : CDI - DR REGION PARISIENNE -9028_1646692843

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

En cliquant sur Continuer, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Offres similaires

Senior Manager Regional Marketing H/F
Publicis Groupe
CDI | Paris 1er - 75

Responsable Régional Mark
Altice Media - BFM RMC
CDD | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Directeur régional
Emploi Service Public
Emploi Directeur de territoire
Emploi ATSEM
Emploi Facteur
Emploi Chargé de développement local
Emploi Ripeur
Entreprises Service Public

Retour à la liste

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Recouvreur / Recouvreuse de créances (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600569

POSTE : Chargé de Recouvrement - Litiges Contestés H/F
DESCRIPTION : Vos missions
Au sein de la cellule commando, travaillant en collaboration avec le commerce, le transport, l'ADV, la facturation et la comptabilité client, au sein de la cellule commando, vous serez en charge de recouvrer les contestations de litiges jusqu'au remboursement effectif et de remonter en arbitrage les principales problématiques d'encaissement. Dans ce cadre, vos principales missions seront les suivantes :
- Recherche des contestations archivées.
- Contrôle pertinence/justificatifs des contestations (anciennes + nouvelles).
- Relances abouties et adaptées au support le plus efficace.

Echanges contradictoires avec les clients
- Qualification des litiges.
- Demande d'action d'intervention interne auprès des clients.
- Mise en arbitrage des refus de remboursement.
- Participation aux revues de portefeuille et COPIL litiges.
PROFIL : - Bac +2 en comptabilité ou gestion.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le recouvrement amiable de créances et/ou la gestion des litiges (secteur de la distribution apprécié).
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et votre réactivité. Vous êtes force de proposition et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles, rédactionnelle et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes.
- Vous êtes diplomate, curieux(se), organisé(e) et savez gérer votre temps.
- Vous êtes à l'aise en anglais (à l'écrit comme à l'oral).
- Vous maitrisez les outils bureautiques (Excel notamment).

Type de contrat
Mission intérimaire - 4 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : 2700,0000 - 2800,0000 EUR par mois

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Manpower

Chargé de Recouvrement - Litiges Contestés H/F

Paris 14e - 75

Intérim - 4 mois

2 700 - 2 800 EUR par mois

Je postule

Manpower recherche ...

Vos missions
Au sein de la cellule commando, travaillant en collaboration avec le commerce, le transport, ADV, la facturation et la comptabilité client, au sein de la cellule commando, vous serez en charge de recouvrer les contestations de litiges jusqu'au remboursement effectif et de remonter en arbitrage les principales problématiques d'encaissement. Dans ce cadre, vos principales missions seront les suivantes :
- Recherche des contestations archivées.
- Contrôle pertinence/justificatifs des contestations (anciennes + nouvelles).
- Relances abouties et adaptées au support le plus efficace.

Echanges contradictoires avec les clients
- Qualification des litiges.
- Demande d'action d'intervention interne auprès des clients.
- Mise en arbitrage des refus de remboursement.
- Participation aux revues de portefeuille et COPIL litiges.

Manpower

Je postule

Siège - Nombreuses agences dans l'Ouest

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

- Bac +2 en comptabilité ou gestion.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le recouvrement amiable de créances et/ou la gestion des litiges (secteur de la distribution apprécié).
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et votre réactivité. Vous êtes force de proposition et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles, rédactionnelle et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes.
- Vous êtes diplomate, curieux(se), organisé(e) et savez gérer votre temps.
- Vous êtes à l'aise en anglais (à l'écrit comme à l'oral).
- Vous maitrisez les outils bureautiques (Excel notamment).

Je postule

2 700 - 2 800 EUR par mois

Industrie Agro-alimentaire | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 765823/2261788 CDRLC/75P

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

CDD de - Chargé de Recouvrement Corporate H/F

BNP Paribas

CDD | Paris 1er - 75

Chargé de Recouvrement P...

HLM

CDI | Paris 9e - 75

Recherches similaires

Emploi Chargé de recouvrement
Emploi Comptabilité
Emploi Comptable
Emploi Collaborateur comptable
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Entreprises Comptabilité
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Chargé de recouvrement Paris > Job Chargé de Recouvrement - Litiges Contestés H/F

ParisJob par
REGIONSJOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Chargé de recouvrement Paris > Job Chargé de Recouvrement - Litiges Contestés H/F

ParisJob par

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Chargé de recouvrement Paris > Job Chargé de Recouvrement - Litiges Contestés H/F

ParisJob par
REGIONSJOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600563

POSTE : Account Executive - Ingenieur Commercial H/F
DESCRIPTION : La division sales, marketing du cabinet Adsearch cherche pour son client, un Account Executive H/F en CDI à Paris spécialisé e-commerce.

Entreprise proposant une solution e-commmerce.
-

MISSIONS ACCOUNT EXECUTIVE H/F :
Au coeur de la direction commerciale et directement rattaché au Head of Sales, vous aurez la charge du développement commercial de votre région par l'acquisition et la signature de nouveaux clients en vous appuyant sur différents canaux :
- Une équipe de Sales Development Representative qui vous alimentera en leads qualifiés.
- L'animation du réseau de partenaires de l'entreprise (banques, revendeurs gestion commerciale).
- Votre propre travail de prospection.
Vous serez amené(e) à vous déplacer régulièrement dans la région parisienne et les hauts de France.
PROFIL : PROFIL ACCOUNT EXECUTIVE H/F : Vous disposez d'une expérience solide d'au moins 5 ans dans de la vente en Btob auprès d'interlocuteurs de haut niveau idéalement acquise au sein d'un éditeur de logiciel SaaS ou dans un environnement de services informatiques,

Vous vous démarquez pour votre goût pour la conquête, le terrain, le business, la chasse !

Le challenge vous stimule et la négociation n'a pas plus de secret pour vous

Vous savez créer des liens forts avec vos clients mais aussi votre équipe grâce à votre empathie

Vous êtes inventif(ve), déterminé(e), dynamique et à l'aise pour travailler en complète autonomie dans votre secteur

Vous avez envie de vous immerger au sein d'une entreprise en pleine mutation, dans le domaine passionnant de l'e-commerce et vous disposez d'un tempérament de développeur, ENVOYEZ-NOUS VOTRE CV !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des sociétés holding

Entreprise

Adsearch

Account Executive - Ingenieur Commercial H/F

Paris 12e - 75

CDI

75 000 - 80 000 EUR par an

Je postule

Adsearch recherche ...

La division sales, marketing du cabinet Adsearch cherche pour son client, un Account Executive H/F en CDI à Paris spécialisé e-commerce.

Entreprise proposant une solution e-commmerce.
- ----------

----------.

MISSIONS ACCOUNT EXECUTIVE H/F :
Au coeur de la direction commerciale et directement rattaché au Head of Sales, vous aurez la charge du développement commercial de votre région par l'acquisition et la signature de nouveaux clients en vous appuyant sur différents canaux :
- Une équipe de Sales Development Representative qui vous alimentera en leads qualifiés.
- L'animation du réseau de partenaires de l'entreprise (banques, revendeurs gestion commerciale).
- Votre propre travail de prospection.
Vous serez amené(e) à vous déplacer régulièrement dans la région parisienne et les hauts de France.

Je postule

Adsearch

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

PROFIL ACCOUNT EXECUTIVE H/F : Vous disposez d'une expérience solide d'au moins 5 ans dans de la vente en Btob auprès d'interlocuteurs de haut niveau idéalement acquise au sein d'un éditeur de logiciel SaaS ou dans un environnement de services informatiques,

Vous vous démarquez pour votre goût pour la conquête, le terrain, le business, la chasse !

Le challenge vous stimule et la négociation n'a pas plus de secret pour vous

Je postule

Vous savez créer des liens forts avec vos clients mais aussi votre équipe

Vous êtes inventif(ve), déterminé(e), dynamique et à l'aise pour travailler en complète autonomie dans votre secteur

Vous avez envie de vous immerger au sein d'une entreprise en pleine mutation, dans le domaine passionnant de l'e-commerce et vous disposez d'un tempérament de développeur, ENVOYEZ-NOUS VOTRE CV !

En résumé...

Paris 12e - 75 | CDI | 75 000 - 80 000 EUR par an | Industrie high-tech • Telecom | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : BBBH41998_1646921510

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Alternant·e Ingénieur·e Commercial IT H/F
Citech
CDI | Paris 1er - 75

Sdr France H/F
Sociabble
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Vendeur / Vendeuse comptoir en biens d'équipement (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600477

POSTE : Vendeur Comptoir Electricité Btob H/F
DESCRIPTION : Notre client est un acteur majeur de la distribution/vente de produits et services dans les secteurs de l'énergie, avec une approche multicanale. Dans le cadre de son développement, nous recrutons 2 Vendeurs Comptoir Electricité Btob, poste à Paris.

En tant que Vendeur Comptoir Electricité Btob, vos principales missions sont :
- Missions commerciales : Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans son choix, présenter l'offre commerciale et technique, gérer les commandes et la facturation, négocier les prix avec les fournisseurs.
- Missions d'organisation du travail de l'agence : Organisation des tournées de livraison et de reprise des Chauffeurs, gérer les commandes fournisseurs, archiver les documents.
- Missions forte d'accueil clients : Veiller à la propreté de l'espace d'accueil, assurer le réapprovisionnement des rayons.
- Mission de réalisation des appels sortants : Relance de devis, actions promotionnelles, journées techniques.
Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
PROFIL : Issu d'une formation commerciale et/ou technique, vous possédez des connaissances dans le domaine de l'électricité, de la domotique ou dans un secteur connexes.
Le poste est aussi ouvert aux candidats issus de la GSB, avec un parcours technique.
Votre sens de l'écoute et votre curiosité font de vous le candidat idéal.
Rejoignez leurs équipes.
Conditions et Avantages
€25000 - €28000 annuel brut fixes.
1000€ - 2000€ annuel brut variables selon objectifs.
Intéressement/participation : 2000€.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

Vendeur Comptoir Electricité Btob H/F

Paris 1er - 75

CDI

25 000 - 32 000 EUR par an

Je postule

Page Personnel recherche ...

Notre client est un acteur majeur de la distribution/vente de produits et services dans les secteurs de l'énergie, avec une approche multicanale.
Dans le cadre de son développement, nous recrutons 2 Vendeurs Comptoir Electricité Btob, poste à Paris.

En tant que Vendeur Comptoir Electricité Btob, vos principales missions sont :
- Missions commerciales : Accueillir le client (téléphone, comptoir), détecter et évaluer ses besoins, le conseiller dans son choix, présenter l'offre commerciale et technique, gérer les commandes et la facturation, négocier les prix avec les fournisseurs.
- Missions d'organisation du travail de l'agence : Organisation des tournées de livraison et de reprise des Chauffeurs, gérer les commandes fournisseurs, archiver les documents.
- Missions forte d'accueil clients : Veiller à la propreté de l'espace d'accueil, assurer le réapprovisionnement des rayons.
- Mission de réalisation des appels sortants : Relance de devis, actions promotionnelles, journées techniques.
Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Je postule

Page Personnel

Siège : Neuilly-sur-Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Issu d'une formation commerciale et/ou technique, vous possédez des connaissances dans le domaine de l'électricité, de la domotique ou dans un secteur connexes.
Le poste est aussi ouvert aux candidats issus de la GSB, avec un parcours technique.
Votre sens de l'écoute et votre curiosité font de vous le candidat idéal.
Rejoignez leurs équipes.
Conditions et Avantages
€25000 - €28000 annuel brut fixes.
1000€ - 2000€ annuel brut variables selon objectifs.
Intéressement/participation : 2000€.

Je postule

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI | 25 000 - 32 000 EUR par an | BTP | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 945272 38333736

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Equipier Polyvalent Vente Comptoir Bert'S H/F
Groupe Bertrand
CDI | Paris 1er - 75

Vendeur Comptoir en Plomb
Schmitt-Ney
CDI | Paris 11e - 75

Recherches similaires

Emploi Vendeur comptoir
Emploi Vente
Emploi Conseiller de vente
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Gestionnaire administration des ventes
Emploi Téléconseiller
Emploi Cuisiniste
Entreprises Vente
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Vendeur comptoir Paris > Offre Emploi Vendeur Comptoir Electricité Btob H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK

L'EMPLOI

L'ENTREPRISE

LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600454

POSTE : Commercial B To B Secteur Proptech H/F
DESCRIPTION : Leads2Keys #SmartProspection
Vous ne connaissez pas encore ?

C'est l'app 100% mobile et 100% innovante qui permet aux pros de l'Immobilier de passer à la prospection digitale.
Pour une très large majorité des outils et services proposés aux agents immobiliers, mandataires immobiliers et autres pros, ils les accompagnent seulement pour mieux présenter et commercialiser les biens immobiliers qu'ils ont déjà à vendre.

Leads2Keys, est l'app conçue par et pour les pros de l'Immobilier, pour leur apporter ce que la technologie a de meilleur pour leur faire gagner du temps, être encore plus pertinents et légitimes face à leurs prospects et leurs clients en mobilité.
Comment ça marche, Leads2Keys est le coach digital de prospection toujours dans la poche qui agrège les leads, tous les leads aussi bien ceux issus de la prospection de l'utilisateur que ceux de tous les autres canaux.

Leads2Keys #SmartProspection est le fil conducteur qui guide au quotidien un nombre chaque jour plus important d'agents immobiliers, de conseillers, négociateurs, mandataires, chasseurs...

Commercialisée en mode SaaS depuis 3 ans et deja plus de 600 utilisateurs, Leads2keys accompagne tous ces professionnels dans la digitalisation de leur prospection. Plus généralement, nous accompagnons tous les professionnels dont la prospection commence par une adresse...

Découvrez l'univers de votre prochain poste chez Leads2Keys #SmartProspection
- Leads2keys en 1 minute : https://www.youtube.com/watch?v=dzlgubgSvvw.
- La presse en parle : https://www.youtube.com/watch?v=IIp5L-AFCzw.

https://www.midilibre.fr/2020/10/06/leads2keys-lappli-qui-reinvente-la-prospection-immobiliere-9119646.php

Votre rôle :

Vous connaissez l'enjeu de la digitalisation de la profession immobilière.
Votre rôle sera de contribuer au développement de Leads2Keys pour accompagner les tous professionnels de l'immobilier dans la digitalisation de leur prospection.
Vous travaillerez de concert avec l'équipe Marketing, sur l'organisation d'actions et événements générateurs de leads, assurant leur suivi, l'onboarding et la satisfaction et la rétention de vos clients avec l'équipe Customer Succes

Votre mission :

Vous serez en charge de :
. Développer votre Pipe commercial sur l'ensemble du cycle de vente : identification, présentation, négociation et closing auprès de vos cibles.
. Gérer les leads in générés par les événements, les actions Marketing et nos partenaires
. Transformer vos leads en clients Leads2Keys et les accompagner vers le succès dans leur développement avec Leads2Keys
. Assurer votre reporting régulier à l'aide de nos outils digitaux, CRM et app. mobile
. Lancer des actions de prospection directe et ciblée

Localisation : Paris, et régions

Statut : poste en CDI
Possibilités d'évolution
PROFIL : Profil :

De Bac +2 à Bac +5 idéalemenent cursus vente, commerce, affaires, école de commerce

1 à 3 ans d'expérience de commercialisation de logiciels/applications B2B idéalement dans le secteur immobilier.

Vous êtes enthousiaste, déterminé(e), convaincant(e), et animé(e) d'un esprit de challenge et de conquête. Vous êtes débordant d'enthousiasme à rejoindre une structure jeune structure de type startup pour son agilité, son dynamisme et son environnement de travail stimulant et très évolutif.

Avec une forte envie de performer, d'apprendre et de partager, vous appréciez particulièrement la tech, et connaissez le secteur immobilier. Intéressé(e) par ce marché, vous participerez à notre veille des solutions PropTech.

Votre expérience est double :

. Expérience dans la transaction immobilière (ou de métiers connexes) / prospection immobilière sera très appréciée.

. Expérience commerciale en logiciels/applications, adepte des nouvelles technologies

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Programmation informatique

Entreprise

Leads2Keys

Commercial B To B Secteur Proptech H/F

Paris 5e - 75

CDI - Télétravail occasionnel

23 000 - 45 000 EUR par an

Je postule

Leads2Keys recherche ...

Leads2Keys #SmartProspection
Vous ne connaissez pas encore ?

C'est l'app 100% mobile et 100% innovante qui permet aux pros de l'immobilier de passer à la prospection digitale.
Pour une très large majorité des outils et services proposés aux agents immobiliers, mandataires immobiliers et autres pros, ils les accompagnent seulement pour mieux présenter et commercialiser les biens immobiliers qu'ils ont déjà à vendre.

Leads2Keys, est l'app conçue par et pour les pros de l'immobilier, pour leur apporter ce que la technologie a de meilleur pour leur faire gagner du temps, être encore plus pertinents et légitimes face à leurs prospects et leurs clients en mobilité.
Comment ça marche, Leads2Keys est le coach digital de prospection toujours dans la poche qui agrège les leads, tous les leads aussi bien ceux issus de la prospection de l'utilisateur que ceux de tous les autres acteurs.

Leads2Keys #SmartProspection est le fil conducteur qui guide au quotidien un nombre chaque jour plus important d'agents immobiliers, de conseillers, négociateurs, mandataires, chasseurs...

Commercialisée en mode SaaS depuis 3 ans et déjà plus de 600 utilisateurs

Je postule

leur prospection. Plus généralement, nous accompagnons tous les

Découvrez l'univers de votre prochain poste chez Leads2Keys
#SmartProspection
- Leads2keys en 1 minute : www.youtube.com/watch?v=dzlgubgSvvw.
- La presse en parle : www.youtube.com/watch?v=llp5L-AFCzw.

www.midilibre.fr/2020/10/06/leads2keys-lappli-qui-reinvente-la-prospection-immobiliere-9119646.php

Votre rôle :

Vous connaissez l'enjeu de la digitalisation de la profession immobilière. Votre rôle sera de contribuer au développement de Leads2Keys pour accompagner les tous professionnels de l'immobilier dans la digitalisation de leur prospection.
Vous travaillerez de concert avec l'équipe Marketing, sur l'organisation d'actions et évènements générateurs de leads, assurant leur suivi, l'onboarding et la satisfaction et la rétention de vos clients avec l'équipe Customer Succes

Je postule

. Développer votre Pipe commercial sur l'ensemble du cycle de vente : identification, présentation, négociation et closing auprès de vos cibles.
. Gérer les leads in générés par les évènements, les actions Marketing et nos partenaires
. Transformer vos leads en clients Leads2Keys et les accompagner vers le succès dans leur développement avec Leads2Keys
. Assurer votre reporting régulier à l'aide de nos outils digitaux, CRM et app. mobile
. Lancer des actions de prospection directe et ciblée

Localisation : Paris, et régions
Statut : poste en CDI
Possibilités d'évolution

Leads2Keys

Je postule

Siège : Paris - 75

Editeurs de logiciels - sites - apps mobiles

Toutes les offres en France

Vous êtes ...

Profil :

De Bac +2 à Bac +5 idéalement cursus vente, commerce, affaires, école de commerce

1 à 3 ans d'expérience de commercialisation de logiciels/applications B2B idéalement dans le secteur immobilier.

Vous êtes enthousiaste, déterminé(e), convaincant(e), et animé(e) d'un esprit de challenge et de conquête. Vous êtes débordant d'enthousiasme à rejoindre une structure jeune structure de type startup pour son agilité, son dynamisme et son environnement de travail stimulant et très évolutif.

Je postule

appréciez particulièrement la tech, et connaissez le secteur immobilier.

PropTech.

Votre expérience est double :

. Expérience dans la transaction immobilière (ou de métiers connexes) / prospection immobilière sera très appréciée.

. Expérience commerciale en logiciels/applications, adepte des nouvelles technologies

En résumé...

Paris 5e - 75 | CDI - Télétravail occasionnel | 23 000 - 45 000 EUR par an | Secteur informatique + ESN | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. - 1 an | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 679930/2257175 CTSP/75P

Intéressé.e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F

Sociabble

CDI | Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires H/F

BNP Paribas

CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Emploi Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600443

POSTE : Sales Manager Vendor Program H/F
DESCRIPTION : Fort de ses dix années d'existence et afin de continuer à répondre aux besoins spécifiques en recrutement des entreprises et des salariés des secteurs Banque/ Assurance/Finance le cabinet CARRIERES BANCAIRES évolue et devient FAB Group (Finance Assurance Banque).

Nous recrutons pour notre client spécialiste du financement des ventes des partenaires un nouveau talent rattaché à la Direction Générale, un Sales Manager Vendor Program H/F à Paris.

Le Sales Manager définit et met en oeuvre pour lui-même et son équipe les objectifs stratégiques, commerciaux, marketing et financiers définis par la direction de son entreprise. Il gère les budgets et s'assure de la satisfaction des partenaires et des clients. Il participe dans le cadre de groupe de travail à différentes missions dans l'entreprise comme l'évolution des offres ou encore la politique de communication. Il contribue à la politique de recrutement et à la gestion du personnel.
Activités principales
- Déterminer les objectifs, élaborer le Business Plan en lien avec la Direction Générale, et le décliner au sein de l'agence.
- Prospecter, constituer et fidéliser un portefeuille de partenaires au niveau local.
- Gérer l'agence et en assurer le reporting auprès de la Direction Générale (KPI's Partenaires, budget).
- Assurer la rentabilité financière de l'Agence.
- Être producteur sur des comptes clients affectés et des comptes prospects à ouvrir.
- Recruter et manager les commerciaux de l'agence.
- Réaliser une veille marchée et être force de proposition pour faire évoluer les offres actuellesdu.
- Anticiper les risques (financiers, contractuels, clients) ; initier des actions préventives afin de les gérer.
- Représenter l'entreprise sur son périmètre d'activité.
- Développer les compétences de ses collaborateurs.
PROFIL : Issu d'une école de commerce, de niveau Bac +3 minimum, vous possédez une expérience commerciale managériale B to B, de préférence sur les marchés IT, industriel, green ou chez un spécialiste du leasing.

Vous êtes dynamique et enthousiaste.
A l'aise dans les échanges par téléphone ou en face à face, vous savez convaincre et aller au bout des choses.

Vous savez également vous démarquer par votre rigueur et votre sens du service client. Vous avez une capacité à la résolution de problèmes complexes grâce à votre esprit d'analyse de situation problématique et en élaborant une méthodologie de résolution.

Vous souhaitez vous investir au sein d'une structure ambitieuse qui saura vous faire profiter de ses expériences et vous donner les moyens d'évoluer dans un groupe à taille humaine, alors n'hésitez pas à postuler.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise

Entreprise

Fab Talents

Sales Manager Vendor Program H/F

Paris 17e - 75

CDI

Je postule sur le site du recruteur

Fab Talents recherche ...

Fort de ses dix années d'existence et afin de continuer à répondre aux besoins spécifiques en recrutement des entreprises et des salariés des secteurs Banque/Assurance/Finance le cabinet CARRIERES BANCAIRES évolue et devient FAB Group (Finance Assurance Banque).

Nous recrutons pour notre client spécialiste du financement des ventes des partenaires un nouveau talent rattaché à la Direction Générale, un Sales Manager Vendor Program H/F à Paris.

Le Sales Manager définit et met en oeuvre pour lui-même et son équipe les objectifs stratégiques, commerciaux, marketing et financiers définis par la direction de son entreprise. Il gère les budgets et s'assure de la satisfaction des partenaires et des clients. Il participe dans le cadre de groupe de travail à différentes missions dans l'entreprise comme l'évolution des offres ou encore la politique de communication. Il contribue à la politique de recrutement et à la gestion du personnel.
Activités principales
- Déterminer les objectifs, élaborer le Business Plan en lien avec la Direction Générale, et le décliner au sein de l'agence.
- Prospecter, constituer et fidéliser un portefeuille de partenaires au niveau local.
- Gérer l'agence et en assurer le reporting auprès de la Direction Générale (KPI's Partenaires, budget).
- Assurer la rentabilité financière de l'Agence.
- Être producteur sur des comptes clients affectés et des comptes

Je postule sur le site du recruteur

- Réaliser une veille marchée et être force de proposition pour faire évoluer les offres actuelles.
- Anticiper les risques (financiers, contractuels, clients) ; initier des actions préventives afin de les gérer.
- Représenter l'entreprise sur son périmètre d'activité.
- Développer les compétences de ses collaborateurs.

Fab Talents

Siège : Paris - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Je postule sur le site du recruteur

une expérience commerciale managériale B to B, de préférence sur les

Vous êtes dynamique et enthousiaste.
A l'aise dans les échanges par téléphone ou en face à face, vous savez convaincre et aller au bout des choses.

Vous savez également vous démarquer par votre rigueur et votre sens du service client. Vous avez une capacité à la résolution de problèmes complexes grâce à votre esprit d'analyse de situation problématique et en élaborant une méthodologie de résolution.

Vous souhaitez vous investir au sein d'une structure ambitieuse qui saura vous faire profiter de ses expériences et vous donner les moyens d'évoluer dans un groupe à taille humaine, alors n'hésitez pas à postuler.

En résumé...

Paris 17e - 75 | CDI | Banque/Assurance/Finance | Bac+3, Bac+4 | Exp. 1 à 7 ans

Je postule sur le site du recruteur

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable d'Équipe - Sales Supervisor - Idf H/F
Courir
CDI · Paris - 75

Responsable des Ventes Bâ
Tribeca Conseil
CDI · Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Chef des ventes
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris
> Emploi Chef des ventes Paris > Emploi Sales Manager Vendor Program H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600421

POSTE : Commercial Terrain E-Commerce H/F
DESCRIPTION : Notre client, une société leader international dans le domaine du transport et de la logistique qui recrute un Commercial Terrain E-Commerce (poste à Paris) en CDI pour développer sa clientèle e-commerce. Ce recrutement a lieu dans le cadre d'une création de poste.

En tant que Commercial Terrain E-Commerce (poste à Paris), vous prospectez, gérez, signez et démarrez un portefeuille prospects PME/ETI (à créer) afin de réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs de new business e-commerce.
Vos missions sont les suivantes :
- Acquérir de nouvelles parts de marché en signant/onboardant de nouveaux clients e-commerce dans le respect de la stratégie commerciale.
- Se déplacer chez les prospects identifiés (3 RDV/jour).
- Identifier, détecter et qualifier, en terme de transport, de flux de transport, les nouveaux clients e-commerce.
- Développer les opportunités des prospects et les concrétiser.
- Analyser et identifier les interlocuteurs clés.
- Être relais de communication entre les services transverses et le client lors du démarrage (comptabilité client, Service Client, marketing, etc.).
- Proposer les produits en adéquation avec les besoins du prospect e-commerce et construire une offre tarifaire et de service en garantissant la profitabilité des comptes prospects, dans le respect de la stratégie et des normes commerciales.
- Mener les négociations commerciales en coordination avec les opérationnels de votre secteur. Alimenter les bases de données, CRM et les rapports d'activités.
PROFIL : Diplômé d'une formation commerciale Bac +2 minimum de type BTS), vous justifiez d'au moins une première expérience commerciale (stages et alternance inclus) en tant que Commercial Terrain/Ingénieur Commercial/Business Developer dans la vente Btob/e-commerce. Doté d'un fort tempérament commercial et d'un excellent relationnel, vous avez un goût pour le challenge. La maîtrise des nouveaux outils de ciblage et la curiosité sont de sérieux atouts. L'anglais est un plus.
Conditions et Avantages
Rémunération fixe + Variable déplafonné (25 000€ par an en moyenne) + Véhicule de fonction (modèle SUV/break au choix) + Intéressement et participation + Mutuelle + Package commercial (ordinateur, tel).

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

Commercial Terrain E-Commerce H/F

Paris 1er - 75

CDI

45 000 - 55 000 EUR par an

Je postule

Page Personnel recherche ...

Notre client, une société leader international dans le domaine du transport et de la logistique qui recrute un Commercial Terrain E-Commerce (poste à Paris) en CDI pour développer sa clientèle e-commerce. Ce recrutement a lieu dans le cadre d'une création de poste.

En tant que Commercial Terrain E-Commerce (poste à Paris), vous prospectez, gérez, signez et démarrez un portefeuille prospects PME/ETI (à créer) afin de réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs de new business e-commerce.
Vos missions sont les suivantes :
- Acquérir de nouvelles parts de marché en signant/onboardant de nouveaux clients e-commerce dans le respect de la stratégie commerciale.
- Se déplacer chez les prospects identifiés (3 RDV/jour).
- Identifier, détecter et qualifier, en terme de transport, de flux de transport, les nouveaux clients e-commerce.
- Développer les opportunités des prospects et les concrétiser.
- Analyser et identifier les interlocuteurs clés.
- Être relais de communication entre les services transverses et le client lors du démarrage (comptabilité client, Service Client, marketing, etc.).
- Proposer les produits en adéquation avec les besoins du prospect e-commerce et construire une offre tarifaire et de service en garantissant la profitabilité des comptes prospects, dans le respect de la stratégie et des normes commerciales.
- Mener les négociations commerciales en coordination avec les opérationnels de votre secteur. Alimenter les bases de données CRM et les

Je postule

Page Personnel

Siège : Neuilly-sur-Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Diplômé d'une formation commerciale Bac +2 minimum de type BTS), vous justifiez d'au moins une première expérience commerciale (stages et alternance inclus) en tant que Commercial Terrain/Ingénieur Commercial/Business Developer dans la vente Btob/e-commerce. Doté d'un fort tempérament commercial et d'un excellent relationnel, vous avez

Je postule

curiosité sont de sérieux atouts. L'anglais est un plus.

Rémunération fixe + Variable déplafonné (25 000€ par an en moyenne) + Véhicule de fonction (modèle SUV/break au choix) + Intéressement et participation + Mutuelle + Package commercial (ordinateur, tel).

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI | 45 000 - 55 000 EUR par an | Transport • Logistique | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 945255 38333542

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Commercial Terrain - Ile de France H/F
PayFit
CDI | Paris 1er - 75

Commercial Terrain Btob - F
Lyreco
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial terrain
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Animateur / Animatrice de vente (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600383

POSTE : Chargé d'Animation Commerciale H/F
DESCRIPTION : Depuis plus de 40 ans, Alptis assurances, 3e courtier grossiste en assurance de personnes, assure la conception, le placement auprès d'organismes d'assurances et la gestion de contrats en santé, prévoyance et assurances de prêts. Ses produits et ses services sont distribués par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers partenaires auprès d'une clientèle de particuliers, de Travailleurs Non Salariés et d'entreprises.
Alptis assurances propose une vision de la protection sociale fondée à la fois sur la responsabilité et la solidarité. Aujourd'hui plus de 350.000 personnes bénéficient de ses garanties et Alptis assurances compte près de 500 collaborateurs.

Nous recrutons pour notre délégation régionale de Paris un(e) Chargé(e) d'animation commerciale spécialisé(e) en assurances de personnes H/F en CDI.
Rattaché(e) au Responsable de bureau, vous êtes en charge de la prospection, de la fidélisation et de l'animation de notre réseau de distribution (courtiers en assurances).
Votre mission est sédentaire, vous accueillez et conseillez les courtiers par téléphone et en agence, vous intervenez sur l'ensemble de nos produits (santé individuelle et collective, prévoyance, assurance de prêt).
Votre mission (en binôme avec un délégué terrain) consistera à :
- Animer votre portefeuille courtiers en menant des actions commerciales.
- Assurer un suivi personnalisé pour apporter une satisfaction auprès du courtier afin de le fidéliser.
- Accompagner les courtiers dans la concrétisation de leurs devis et assurer la relance.
- Enrichir et mettre à jour notre base de données commerciales.
PROFIL : De formation Bac +2 minimum dans le domaine commercial et/ou banque/ assurance, vous possédez obligatoirement une première expérience commerciale et vous maîtrisez idéalement l'assurance de personnes.
Votre goût du challenge, votre aisance relationnelle et votre capacité d'adaptation vous permettront de vous intégrer rapidement à l'équipe.
Organisé(e), dynamique et autonome, vous savez gérer les priorités et êtes reconnu(e) pour votre réactivité et votre force de proposition.
La rémunération sur ce poste est composée d'un salaire fixe + variable sur objectifs (quantitatifs/qualitatifs).
Rejoindre Alptis c'est bénéficier des avantages suivants : RTT, télétravail, horaires variables, tickets restaurants financés à 60% par l'entreprise, mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur, indemnités kilométrique vélo, contrat retraite complémentaire, participation et intéressement.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités des agents et courtiers d'assurances

Entreprise



Alptis Assurances

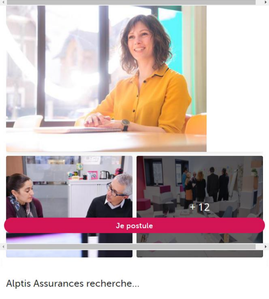
Chargé d'Animation Commerciale H/F

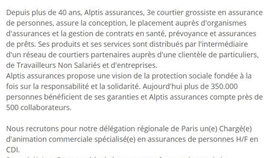
Paris 8e - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule

Être collaborateur Alptis, c'est partager un projet d'entreprise et des valeurs fortes.





Je postule

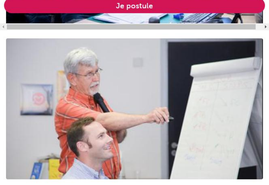
Alptis Assurances recherche...

Depuis plus de 40 ans, Alptis assurances, 3e courtier grossiste en assurance de personnes, assure la conception, le placement auprès d'organismes d'assurances et la gestion de contrats en santé, prévoyance et assurances de prêts. Ses produits et ses services sont distribués par l'intermédiaire d'un réseau de courtiers partenaires auprès d'une clientèle de particuliers, de Travailleurs Non Salariés et d'entreprises.
Alptis assurances propose une vision de la protection sociale fondée à la fois sur la responsabilité et la solidarité. Aujourd'hui plus de 350.000 personnes bénéficient de ses garanties et Alptis assurances compte près de 500 collaborateurs.

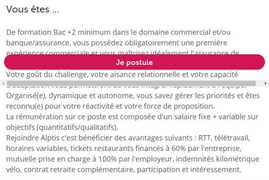
Nous recrutons pour notre délégation régionale de Paris un(e) Chargé(e) d'animation commerciale spécialisé(e) en assurances de personnes H/F en CDI.
Rattaché(e) au Responsable de bureau, vous êtes en charge de la

Je postule

Votre mission est sédentaire, vous accueillez et conseillez les courtiers par téléphone et en agence, vous intervenez sur l'ensemble de nos produits (santé individuelle et collective, prévoyance, assurance de prêt).
Votre mission (en binôme avec un délégué terrain) consistera à :
- Animer votre portefeuille courtiers en menant des actions commerciales.
- Assurer un suivi personnalisé pour apporter une satisfaction auprès du courtier afin de le fidéliser.
- Accompagner les courtiers dans la concrétisation de leurs devis et assurer la relance.
- Enrichir et mettre à jour notre base de données commerciales.



Je postule



Vous êtes ...

De formation Bac +2 minimum dans le domaine commercial et/ou banque/assurance, vous possédez obligatoirement une première expérience commerciale et vous maîtrisez idéalement l'assurance de

Je postule

Votre goût du challenge, votre aisance relationnelle et votre capacité d'adaptation à des permettrons de vous intégrer rapidement à l'équipe.
Organisé(e), dynamique et autonome, vous savez gérer les priorités et êtes reconnu(e) pour votre réactivité et votre force de proposition.
La rémunération sur ce poste est composée d'un salaire fixe + variable sur objectifs (quantitatifs/qualitatifs).
Rejoindre Alptis c'est bénéficier des avantages suivants : RTT, télétravail, horaires variables, tickets restaurants financés à 60% par l'entreprise, mutuelle prise en charge à 100% par l'employeur, indemnités kilométrique vélo, contrat retraite complémentaire, participation et intéressement.

Alptis Assurances
Ce poste est basé à Paris

Je postule



En résumé...

Paris 8e - 75 | CDI - Télétravail partiel

Banque • Assurance • Finance | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 12/21/587-588329

Intéressé-e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

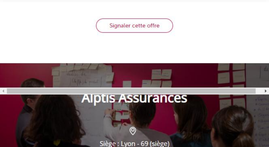
Joindre mon CV plus tard par email

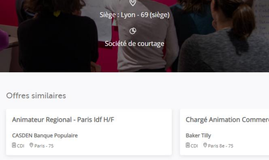
Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre





Alptis Assurances

Siège : Lyon - 69 (siège)

Société de courtage

Offres similaires

Animateur Regional - Paris Idf H/F
CASDEN Banque Populaire
CDI Paris - 75

Chargé Animation Commer
Baker Tilly
CDI Paris 8e - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Emploi
Emploi Animateur de vente
Emploi Conseiller de vente
Emploi Gestionnaire administration des ventes
Emploi Cuisiniste

Quest'job
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Animateur de vente
Emploi Conseiller de vente
Emploi Gestionnaire administration des ventes
Emploi Cuisiniste

Emploi Vente
Emploi Vendeur en boulangerie
Emploi Téléconseiller
Entreprises Vente

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Animateur de vente Paris > Offre Emploi Chargé d'Animation Commerciale H/F

ParisJob par
REGIONS JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600334

POSTE : Commercial Terrain Equipements Sportifs H/F
DESCRIPTION : Notre client est un acteur historique dans l'univers du sport de proximité, numéro un des terrains multisports et des citystades dans 35 pays. Entreprise familiale dans un marché en plein essor, il recherche son futur Commercial Terrain pour suivre l'Île-de-France et l'Oise (60/75/78/91/92/93/94 et 95), afin de développer un portefeuille existant dans des projets de vente très qualitatifs.

Au sein d'une équipe de 12 Commerciaux Terrain, vous aurez pour fonction le développement des ventes sur l'Ile de France et l'Oise (60/75/91/92/93/94 et 95) et basé en home office. Vos missions, en tant que Commercial Terrain sont :
- Prospecter et fidéliser un portefeuille de clients déjà existants sur votre zone, principalement des interlocuteurs de bon niveau (en priorité les élus, les services techniques, les collectivités).
- Assurer également le suivi des prescripteurs : Architectes, paysagistes, bureaux d'études, avec un cycle de vente long, avec un gros travail de prospection.
- Prendre les commandes et répondre surtout aux appels d'offres/consultations en lien avec un Commercial Sédentaire Assistant (objectif d'une dizaine de terrains à vendre par an).
- Conduire les chantiers de réalisation des plateformes et de montage des équipements.
- Animer et organiser des réunions d'informations, inaugurations et animations sportives.
- Etablir des reportings d'activité hebdomadaires.
- Identifier les actions à mener quotidiennement via un plan d'action commercial.
- Analyser et mettre en place des actions correctives.
Découchages 2 fois/semaine. Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.
PROFIL : Sportif confirmé ou ayant fait des études dans l'univers du sport (licence STAPS minimum), vous avez au moins une expérience de la commercialisation de produits dans les collectivités, idéalement dans un secteur fortement concurrentiel et vous êtes prêt à vous investir dans une entreprise à taille humaine et à fort potentiel.
Vous avez l'habitude de travailler en home-office.
Avantages : Variable garanti, Voiture de fonction 2 places, iphone et participation aux frais de home-office, etc.
Conditions et Avantages
Package déplafonné.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

Commercial Terrain Equipements Sportifs H/F

Paris 1er - 75

CDI - Télétravail partiel

21 000 - 25 000 EUR par an

Je postule

Page Personnel recherche ...

Notre client est un acteur historique dans l'univers du sport de proximité, numéro un des terrains multisports et des citystades dans 35 pays.

Entreprise familiale dans un marché en plein essor, il recherche son futur Commercial Terrain pour suivre l'Île-de-France et l'Oise (60/75/78/91/92/93/94 et 95), afin de développer un portefeuille existant dans des projets de vente très qualitatifs.

Au sein d'une équipe de 12 Commerciaux Terrain, vous aurez pour fonction le développement des ventes sur l'Ile de France et l'Oise (60/75/91/92/93/94 et 95) et basé en home office. Vos missions, en tant que Commercial Terrain sont :
- Prospecter et fidéliser un portefeuille de clients déjà existants sur votre zone, principalement des interlocuteurs de bon niveau (en priorité les élus, les services techniques, les collectivités).
- Assurer également le suivi des prescripteurs : Architectes, paysagistes, bureaux d'études, avec un cycle de vente long, avec un gros travail de prospection.
- Prendre les commandes et répondre surtout aux appels d'offres/consultations en lien avec un Commercial Sédentaire Assistant (objectif d'une dizaine de terrains à vendre par an).
- Conduire les chantiers de réalisation des plateformes et de montage des équipements.
- Animer et organiser des réunions d'informations, inaugurations et

Je postule

- Etablir des reportings d'activité hebdomadaires.

commercial.
- Analyser et mettre en place des actions correctives.

Découchages 2 fois/semaine. Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Page Personnel

Siège : Neuilly-sur-Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Je postule

Sportif confirmé ou ayant fait des études dans l'univers du sport (licence

commercialisation de produits dans les collectivités, idéalement dans un secteur fortement concurrentiel et vous êtes prêt à vous investir dans une entreprise à taille humaine et à fort potentiel.
Vous avez l'habitude de travailler en home-office.
Avantages : Variable garanti, Voiture de fonction 2 places, iphone et participation aux frais de home-office, etc.
Conditions et Avantages
Package déplafonné.

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI - Télétravail partiel | 21 000 - 25 000 EUR par an | Service public d'état | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 945168 38333650

Intéressé·e ?

Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU, ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Commercial Terrain - Ile de France H/F
PayFit
CDI | Paris 1er - 75

Commercial Terrain Btob - F
Lyreco
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial terrain
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0600152

POSTE : Conseiller de Clientèle Pro en Alternance H/F
DESCRIPTION : ECOLE DE FINANCE BANQUE ASSURANCE

L'école Exchange College recherche un(e) alternant(e) en tant que Conseiller de Clientèle Professionnel pour une entreprise partenaire, pour un contrat d'apprentissage ou professionnalisation pour l'année scolaire 2022-2023

Au quotidien, vos missions seront de :

Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels par des actions de prospection et de conseil ;
Déceler et accompagner les projets professionnels et privés des clients ;
Analyser et gérer les besoins de financement des clients tout en portant une attention particulière à la maîtrise des risques et à la rentabilité globale de la relation.
Vous serez amenés à vous déplacer chez vos clients pour les rencontrer et découvrir dans le concret le résultat de vos actions de financement.

Ces missions et votre performance vous permettront de développer son portefeuille tout en s'assurant de la maîtrise des risques associés.

Les + du métier :

Un parcours d'intégration et de formation
Développement de vos connaissances du tissu économique et social local
Découvrir des secteurs d'activité et des métiers quotidiennement
Prendre part au développement de votre quartier/ de votre localité.
PROFIL : Diplômé(e) d'un Bac +2, vous souhaitez suivre une formation en alternance chez Exchange College de niveau Bac +3 (Licence Professionnelle), spécialisée en Banque Assurance.
nous recrutons des apprentis impliqués et motivés.

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 24 Mois
Contrat apprentissage

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise

Entreprise

Exchange College

Conseiller de Clientèle Pro en Alternance H/F

Paris 7e - 75

Alternance - 24 mois

Je postule

Exchange College recherche ...

ECOLE DE FINANCE BANQUE ASSURANCE

L'école Exchange College recherche un(e) alternant(e) en tant que Conseiller de Clientèle Professionnel pour une entreprise partenaire, pour un contrat d'apprentissage ou professionnalisation pour l'année scolaire 2022-2023

Au quotidien, vos missions seront de :

Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels par des actions de prospection et de conseil ;
Déceler et accompagner les projets professionnels et privés des clients ;
Analyser et gérer les besoins de financement des clients tout en portant une attention particulière à la maîtrise des risques et à la rentabilité globale de la relation.
Vous serez amenés à vous déplacer chez vos clients pour les rencontrer et découvrir dans le concret le résultat de vos actions de financement.

Ces missions et votre performance vous permettront de développer son portefeuille tout en s'assurant de la maîtrise des risques associés.

Les + du métier :

Un parcours d'intégration et de formation

Je postule

Découvrir des secteurs d'activité et des métiers quotidiennement

Exchange College

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Diplômé(e) d'un Bac +2, vous souhaitez suivre une formation en alternance chez Exchange College de niveau Bac +3 (Licence Professionnelle), spécialisée en Banque Assurance.
nous recrutons des apprentis impliqués et motivés.

Je postule

En résumé...

Paris 7e - 75 | Alternance - 24 mois | Services aux Entreprises | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 9567472 EC_PLD_2022_02

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Conseiller Clients en Alternance H/F
Enedis
Alternance · Paris - 75

Conseiller de Clientèle Pro e
stages
Alternance · Paris 7e - 75

Recherches similaires

Emploi Conseiller clientèle
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Conseiller clientèle Paris > Job Conseiller de Clientèle Pro en Alternance H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Recouvreur / Recouvreuse de créances (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600114

POSTE : Chargé de Recouvrement Amiable GMS H/F
DESCRIPTION : Au sein de l'équipe credit management, travaillant en collaboration avec le commerce, le transport, l'ADV, la facturation et la comptabilité client, vous serez en charge d'accélérer la rentrée de cash, de réduire le vieillissement des créances et de contribuer à l'amélioration continue des process du cycles « OTC », dans ce cadre, vos principales missions seront les suivantes :
- Analyse balance âgée.
- Relance téléphonique/écrite ou sur plateforme client dédiée.
- Qualification de créances.
- Suivi de résolution de litiges et analyse des dysfonctionnements.
- Identification des risques de non-paiement.
- Justification créances douteuses.
- Participation aux revues de balance et COPIL litiges.
- Contribution au reporting client.
PROFIL : - Bac +2 en comptabilité ou gestion.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le recouvrement amiable de créances et/ou la gestion des litiges (secteur de la distribution apprécié).
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et votre réactivité. Vous êtes force de proposition et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles, rédactionnelle et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes.
- Vous êtes diplomate, curieux(se), organisé(e) et savez gérer votre temps.
- Vous maitrisez les outils bureautiques (Excel notamment).

Type de contrat
Mission intérimaire - 4 Mois
Contrat travail

Salaire
Salaire : 2700,0000 - 2800,0000 EUR par mois

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Manpower

Chargé de Recouvrement Amiable GMS H/F

Paris 14e - 75

Intérim - 4 mois

€ 2 700 - 2 800 EUR par mois

Je postule

Manpower recherche ...

Au sein de l'équipe credit management, travaillant en collaboration avec le commerce, le transport, l'ADV, la facturation et la comptabilité client, vous serez en charge d'accélérer la rentrée de cash, de réduire le vieillissement des créances et de contribuer à l'amélioration continue des process du cycles « OTC », dans ce cadre, vos principales missions seront les suivantes :
- Analyse balance âgée.
- Relance téléphonique/écrite ou sur plateforme client dédiée.
- Qualification de créances.
- Suivi de résolution de litiges et analyse des dysfonctionnements.
- Identification des risques de non-paiement.
- Justification créances douteuses.
- Participation aux revues de balance et COPIL litiges.
- Contribution au reporting client.

Manpower

Manpower

Siège : Nombreuses agences dans l'Ouest

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

- Bac +2 en comptabilité ou gestion.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le recouvrement amiable de créances et/ou la gestion des litiges (secteur de la distribution apprécié).
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur, votre esprit d'analyse et votre réactivité. Vous êtes force de proposition et faîtes preuve d'autonomie. Vos capacités relationnelles, rédactionnelle et facultés d'adaptation vous permettront d'échanger avec l'ensemble de nos équipes.
- Vous êtes diplomate, curieux(se), organisé(e) et savez gérer votre temps.
- Vous maitrisez les outils bureautiques (Excel notamment).

En résumé...

Paris 14e - 75

Intérim - 4 mois

2 700 - 2 800 EUR par mois

Je postule

Industrie Agro-alimentaire

Bac +2

Exp. 1 à 7 ans

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

CDD de - Chargé de Recouvrement Corporate H/F

BNP Paribas

CDD · Paris 1er - 75

Chargé de Recouvrement P

HLM

CDI · Paris 9e - 75

Recherches similaires

Emploi Chargé de recouvrement
Emploi Comptabilité
Emploi Comptable
Emploi Collaborateur comptable
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Entreprises Comptabilité

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Chargé de recouvrement Paris > Offre Emploi Chargé de Recouvrement Amiable GMS H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK

L'EMPLOI

L'ENTREPRISE

LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Recouvreur / Recouvreuse de créances (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600056

POSTE : Chargé d'Affaire Affacturage Coverage National H/F
DESCRIPTION : Parce que le monde va trop vite pour s'occuper de ses factures, BNP Paribas Factor propose à ses clients une expérience unique grâce à une gamme complète de services en France et à l'International.

En moins de 8h, BNP Paribas Factor finance les factures, des entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité.
L'affacturage devient simple, rapide, digital et moderne.

BNP Paribas Factor, filiale du Groupe BNP Paribas, recherche pour sa Direction commerciale Corporate un(e) :

Chargé d'affaire affacturage national H/F

Concrètement votre quotidien ?
- Vous rencontrez régulièrement les apporteurs d'affaires et vous déroulez avec eux des plans d'action.
- Vous identifiez des cibles potentielles en étant force de proposition.
- Vous préparez et vous effectuez des visites clientèle, des grandes entreprises.
- Vous pouvez être accompagné(e) à l'occasion par des chargés d'affaires du réseau.
- Vous établissez la configuration du contrat en termes de risques et de prix et vous négociez les conditions du contrat avec le prospect et l'apporteur.
- Vous préparez et êtes en charge des montages des dossiers pour une présentation en comité de crédit.

Apports du poste :

Ce poste vous permettra d'enrichir vos connaissances sur le métier de chargé(e) d'affaire affacturage, de consolider vos compétences d'analyse, de rigueur et ainsi approfondir vos savoirs faire pour évoluer sur les métiers de l'affacturage.

L'environnement de travail c'est important !

BNP Paribas Factor vous offre l'opportunité de rejoindre une entité à taille humaine avec des interactions fluides et des circuits de décision courts !

En intégrant la Direction commerciale de BNP Paribas Factor, vous évoluerez au sein d'une équipe dynamique.

Vous serez également amené(e) à interagir avec les autres équipes de BNP Paribas Factor.

L'organisation en flex-office et les possibilités de télétravail feront partie de votre cadre

Votre profil :

Vous parlez anglais !

Vous appréciez le travail en équipe !

Votre capacité d'organisation est reconnue !

Vous avez le sens du client et le goût du résultat !

Votre capacité à communiquer est reconnue !

Vous souhaitez relever un nouveau challenge !

REJOIGNEZ-NOUS !

Lieu : Paris 19e, Boulevard MacDonald/Rueil Malmaison jusqu'en avril 2022
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Autres intermédiations monétaires

Entreprise

BNP Paribas

Chargé d'Affaire Affacturage Coverage National H/F

Paris 1er - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule sur le site du recruteur

BNP Paribas recherche ...

Parce que le monde va trop vite pour s'occuper de ses factures, BNP Paribas Factor propose à ses clients une expérience unique grâce à une gamme complète de services en France et à l'International.

En moins de 8h, BNP Paribas Factor finance les factures, des entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité.
L'affacturage devient simple, rapide, digital et moderne.

BNP Paribas Factor, filiale du Groupe BNP Paribas, recherche pour sa Direction commerciale Corporate un(e) :

Chargé d'affaire affacturage national H/F

Concrètement votre quotidien ?
- Vous rencontrez régulièrement les apporteurs d'affaires et vous déroulez avec eux des plans d'action.
- Vous identifiez des cibles potentielles en étant force de proposition.
- Vous préparez et vous effectuez des visites clientèle, des grandes entreprises.
- Vous pouvez être accompagné(e) à l'occasion par des chargés d'affaires du réseau.
- Vous établissez la configuration du contrat en termes de risques et de prix et vous négociez les conditions du contrat avec le prospect et l'apporteur.
- Vous préparez et êtes en charge des montages des dossiers pour une

Je postule sur le site du recruteur

Ce poste vous permettra d'enrichir vos connaissances sur le métier de chargé(e) d'affaire affacturage, de consolider vos compétences d'analyse, de rigueur et ainsi approfondir vos savoirs faire pour évoluer sur les métiers de l'affacturage.

L'environnement de travail c'est important !

BNP Paribas Factor vous offre l'opportunité de rejoindre une entité à taille humaine avec des interactions fluides et des circuits de décision courts !

En intégrant la Direction commerciale de BNP Paribas Factor, vous évoluerez au sein d'une équipe dynamique.

Vous serez également amené(e) à interagir avec les autres équipes de BNP Paribas Factor.

L'organisation en flex-office et les possibilités de télétravail feront partie de votre cadre

Je postule sur le site du recruteur

Vous appréciez le travail en équipe !

Votre capacité d'organisation est reconnue !

Vous avez le sens du client et le goût du résultat !

Votre capacité à communiquer est reconnue !

Vous souhaitez relever un nouveau challenge !

REJOIGNEZ-NOUS !

Lieu : Paris 19e, Boulevard MacDonald/Rueil Malmaison jusqu'en avril 2022

BNP PARIBAS

Je postule sur le site du recruteur

L'avis des salariés

Siège : Paris - 75

Banque

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI - Télétravail partiel | Banque • Assurance • Finance | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 10/03/2022 . Réf : FACTOR22_DCC_JEAG1

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

CDD de - Chargé de Recouvrement Corporate H/F
BNP Paribas
CDD | Paris 1er - 75

Chargé de Recouvrement P
HLM
CDI | Paris 9e - 75

Recherches similaires

Emploi Chargé de recouvrement
Emploi Comptabilité
Emploi Comptable
Emploi Collaborateur comptable
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Entreprises Comptabilité

Voir toutes les recherches

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599777

POSTE : Business Developer Grand Compte H/F
DESCRIPTION : Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client un(e) Business Developer Grands Compte.
Le poste est basé à Paris, en CDI.

Depuis sa création en 2015, notre client a su fédérer des partenaires et des consultants engagés, premiers ambassadeurs de la marque.
Forte d'une croissance annuelle à deux chiffres, l'entreprise souhaite poursuivre son développement en renforçant son équipe commerciale, avec le recrutement d'un(e) Business Developer Grand Compte.
Rattaché(e) à la direction, vous intégrerez une équipe dynamique. Vous prospecterez dans le but de faire référencer la société en tant que spécialiste du secteur du portage salarial.
Vos missions :
- Identifier des entreprises, négocier des partenariats et déployer des accords.
- Transformer les accords négociés en demandes de portage salarial.
- Gestion initiale à 360° du dossier client :.
- Répondre aux demandes de simulations clients/ consultants.
- Expliquer le modèle de travail et les particularités du portage salarial lors de rendez-vous (téléphoniques, physiques) avec les candidats intéressés et leur présenter l'offre.
- Développer et animer un réseau de prescripteurs (Agence pôle emploi etc.).
- Participer au développement de la marque par le biais d'événements.
PROFIL : De formation commerciale, vous disposez d'une première expérience réussie dans le portage salarial et/ou la prestation de services RH (3 ans d'expérience minimum).
Vous justifiez également d'une première expérience en tant que Commercial(e) grand compte.
Vous êtes dynamique, doté d'un excellent relationnel et orienté résultat ? Rencontrons-nous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Fed Business

Business Developer Grand Compte H/F

Paris 17e - 75

CDI

Je postule

Fed Business recherche ...

Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client un(e) Business Developer Grands Comptes.
Le poste est basé à Paris, en CDI.

Depuis sa création en 2015, notre client a su fédérer des partenaires et des consultants engagés, premiers ambassadeurs de la marque.
Forte d'une croissance annuelle à deux chiffres, l'entreprise souhaite poursuivre son développement en renforçant son équipe commerciale, avec le recrutement d'un(e) Business Developer Grand Compte.
Rattaché(e) à la direction, vous intégrerez une équipe dynamique. Vous prospecterez dans le but de faire référencer la société en tant que spécialiste du secteur du portage salarial.
Vos missions :
- Identifier des entreprises, négocier des partenariats et déployer des accords.
- Transformer les accords négociés en demandes de portage salarial.
- Gestion initiale à 360° du dossier client :.
- Répondre aux demandes de simulations clients/ consultants.
- Expliquer le modèle de travail et les particularités du portage salarial lors de rendez-vous (téléphoniques, physiques) avec les candidats intéressés et leur présenter l'offre.
- Développer et animer un réseau de prescripteurs (Agence pôle emploi etc.).
- Participer au développement de la marque par le biais d'événements.

Je postule

Fed Business

Siège : Paris - 75 (siège)

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation commerciale, vous disposez d'une première expérience réussie dans le portage salarial et/ou la prestation de services RH (3 ans d'expérience minimum).
Vous justifiez également d'une première expérience en tant que Commercial(e) grand compte.
Vous êtes dynamique, doté d'un excellent relationnel et orienté résultat ?
Rencontrons-nous !

Je postule

En résumé...

Paris 17e - 75 | CDI | Services aux Entreprises | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : 38327862

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

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

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Key Account Manager Sénior H/F
Wonderbox
CDI | Paris - 75

Key Account Manager Multi
Lunii
CDI | Paris 1er - 75

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Direction
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Entreprises Direction
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Attaché(e) commercial(e) auprès des particuliers (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599583

POSTE : Conseiller.ère Clientèle Particuliers Paris H/F
DESCRIPTION : Au sein du Groupe Banque Populaire Caisse d'Epargne (BPCE), près de 2000 collaborateurs travaillent chaque jour au Crédit Coopératif pour contribuer, grâce à la grande diversité de nos métiers, à donner de la voix aux principes d'une banque engagée. Par nature et par choix, nous partageons avec nos clients une vision responsable de l'économie.

C'est dans une banque à taille humaine que les équipes du Crédit Coopératif travaillent au développement de la relation commerciale avec des entreprises de l'économie sociale et solidaire, des coopératives, des PME-PMI, des associations et des mutuelles.

Mettez votre enthousiasme au service de vos compétences et de vos convictions, dans une banque qui assume ses choix et sa différence !

Poste et missions

Au sein de l'un de nos centres d'affaires Crédit Coopératif de Paris, vous gérez et développez un portefeuille de clients Particuliers et contribuez à la réussite de la mise en oeuvre de la politique commerciale du Groupe.

Vous avez notamment en charge les missions suivantes :

Conseiller les clients et prospects en proposant des produits et services adaptés à leurs besoins ;

Analyser le portefeuille pour identifier des opportunités commerciales et les exploiter ;

Etablir un plan de prospection adapté pour conquérir de nouveaux clients en s'appuyant sur ses réseaux et les partenaires du Crédit Coopératif ;

Etudier et monter les dossiers de prêts aux particuliers sous l'angle du risque et de la rentabilité ;

Assurer la gestion et le suivi de la relation clientèle (ouverture de compte, mise à jour des dossiers clients, suivi SAV...).
PROFIL : De formation supérieure Bac +2/3 min. (Banque, Gestion, Finance), vous justifiez d'une première expérience bancaire sur un poste équivalent.

Sensible aux valeurs de l'économie sociale et solidaire, vous serez particulièrement retenu.e pour :
- Votre appétence pour le développement commercial.
- Votre sens du service client.
- Vos connaissance des produits bancaires.
- Votre maîtrise des techniques de financement.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Crédit Coopératif

Conseiller.ère Clientèle Particuliers Paris H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Crédit Coopératif recherche ...

Au sein du Groupe Banque Populaire Caisse d'Epargne (BPCE), près de 2000 collaborateurs travaillent chaque jour au Crédit Coopératif pour contribuer, grâce à la grande diversité de nos métiers, à donner de la voix aux principes d'une banque engagée. Par nature et par choix, nous partageons avec nos clients une vision responsable de l'économie.

C'est dans une banque à taille humaine que les équipes du Crédit Coopératif travaillent au développement de la relation commerciale avec des entreprises de l'économie sociale et solidaire, des coopératives, des PME-PMI, des associations et des mutuelles.

Mettez votre enthousiasme au service de vos compétences et de vos convictions, dans une banque qui assume ses choix et sa différence !

Poste et missions

Au sein de l'un de nos centres d'affaires Crédit Coopératif de Paris, vous gérez et développez un portefeuille de clients Particuliers et contribuez à la réussite de la mise en oeuvre de la politique commerciale du Groupe.

Vous avez notamment en charge les missions suivantes :

Conseiller les clients et prospects en proposant des produits et services adaptés à leurs besoins ;

Je postule

Analyser le portefeuille pour identifier des opportunités commerciales et les exploiter ;

Etablir un plan de prospection adapté pour conquérir de nouveaux clients en s'appuyant sur ses réseaux et les partenaires du Crédit Coopératif ;

Etudier et monter les dossiers de prêts aux particuliers sous l'angle du risque et de la rentabilité ;

Assurer la gestion et le suivi de la relation clientèle (ouverture de compte, mise à jour des dossiers clients, suivi SAV...).

Crédit Coopératif

Siège : Ile de France

Banque

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation supérieure Bac +2/3 min. (Banque, Gestion, Finance), vous justifiez d'une première expérience bancaire sur un poste équivalent.

Sensible aux valeurs de l'économie sociale et solidaire, vous serez particulièrement retenu.e pour :
- Votre appétence pour le développement commercial.
- Votre sens du service client.
- Vos connaissance des produits bancaires.
- Votre maîtrise des techniques de financement.

En résumé...

Paris - 75 | CDI | Banque • Assurance • Finance | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : CCOOP04899_1646936399

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max: 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

En cliquant sur Continuer, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclinant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Conseiller.ère Clientèle Particuliers Paris H/F
Crédit Coopératif
CDI | Paris - 75

Animateur Marche Particuli
Banque BCP
CDI | Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to C
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Commercial B to C Paris > Job Conseiller.ère Clientèle Particuliers Paris H/F

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599541

POSTE : Conseiller Commercial H/F
DESCRIPTION : JDC, Partenaire des Points de Vente et des professionnels (commerçants, entreprises, administrations...) développe et commercialise des solutions d'encaissement digitales, de la monétique et des systèmes de protections et de sécurisations des locaux.

Forte d'une croissance constante depuis 30 ans fondée sur l'innovation (caisses et alarmes connectées, solutions CLOUD, applications mobiles, doseur de boisson électronique...), la diversité et la complémentarité de notre gamme de produits, JDC est reconnue comme le leader du marché.

Notre entreprise est présente dans toutes les régions de France avec 41 agences de proximité et 1 000 collaborateurs, 150 000 clients pour un chiffre d'affaire annuel de 100 MEUR.

Nous recherchons un(e) Conseiller(e) Commercial(e) B to B pour intervenir sur le secteur de Paris Intra muros.

Vos missions :
- Devenir l'ambassadeur du groupe et de nos produits auprès des prospects et clients.
- Assurer la commercialisation de nos solutions avec les contacts générés par les actions marketing de l'entreprise.
- Développer votre chiffre d'affaires par la conquête ou la fidélisation.
- Collaborer avec les autres services spécialisés de l'entreprise et s'investir dans le suivi clients.

Pour réussir :
- Une formation à l'ensemble de notre offre et un management de proximité.
- Un package professionnel attractif : voiture, PC/Smartphone/IPad, matériel de démonstration et carte professionnelle de frais.
PROFIL : - De formation commerciale ou disposant d'une première expérience terrain.
- Agile dans la relation client et la vente en B To B.
- Intéressé(e) par une rémunération variable non plafonnée.

Rejoignez-nous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

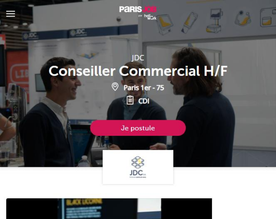
Expérience

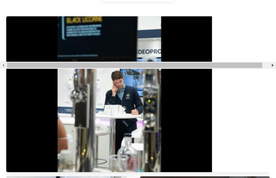
- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Commerce de gros (commerce interentreprises) d'autres machines et équipements de bureau

Entreprise





Je postule

JDC recherche...

JDC, Partenaire des Points de Vente et des professionnels (commerçants, entreprises, administrations...) développe et commercialise des solutions d'encaissement digitales, de la monétique et des systèmes de protections et de sécurisations des locaux.

Forte d'une croissance constante depuis 30 ans fondée sur l'innovation (caisses et alarmes connectées, solutions CLOUD, applications mobiles, doseur de boisson électronique...), la diversité et la complémentarité de notre gamme de produits, JDC est reconnue comme le leader du marché.

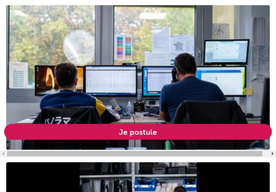
Notre entreprise est présente dans toutes les régions de France avec 41 agences de proximité et 1 000 collaborateurs, 150 000 clients pour un chiffre d'affaire annuel de 100 MEUR.

Nous recherchons un(e) Conseiller(e) Commercial(e) B to B pour intervenir sur le secteur de Paris Intra muros.

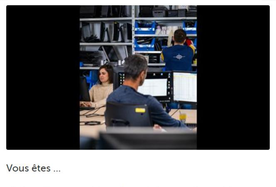
Vos missions :
- Devenir l'ambassadeur du groupe et de nos produits auprès des prospects et clients
- Développer votre chiffre d'affaires par la conquête de la fidélisation
- Collaborer avec les autres services spécialisés de l'entreprise et s'investir dans le suivi clients.

Je postule

Pour réussir :
- Une formation à l'ensemble de notre offre et un management de proximité.
- Un package professionnel attractif : voiture, PC/Smartphone/IPad, matériel de démonstration et carte professionnelle de frais.



Je postule

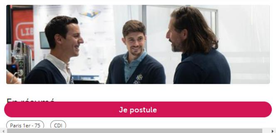


Vous êtes ...

- De formation commerciale ou disposant d'une première expérience terrain.
- Agile dans la relation client et la vente en B To B.

Je postule

JDC
Ce poste est basé à Paris



Je postule

Paris 1er - 75 | CDI

Distribution • Commerce de gros | Bac | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 , Ref : 9546292 PARIACC

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom
Votre prénom

Nom
Votre nom

Adresse email
Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

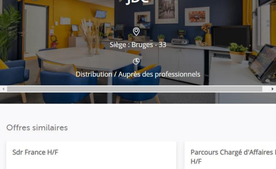
Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre



Offres similaires

Sdr France H/F
Sociabble
CDI Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires H/F
BNP Paribas
CDI Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob
Ouestjob
Rhonealpesjob
Centrejob
Nordjob
Pacajob
Sudouestjob
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Assistant commercial
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Emploi Commerce
Emploi Business developer
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Commercial B to B Paris > Emploi Conseiller Commercial H/F

ParisJob par
regions.job

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599534

POSTE : Ingénieur Technico-Commercial Maintenance H/F
DESCRIPTION : Réduire votre impact environnemental
Dans un monde complexe en accélération constante, l'environnement est de plus en plus impacté.

ACOEM s'engage pour un développement durable et aide les entreprises et les pouvoirs publics à limiter leur impact environnemental, en leur proposant des produits et services permettant :
- De prévenir et contrôler les pollutions environnementales (air, bruit et vibration).
- D'accroître la productivité et la fiabilité des machines industrielles.
- De contribuer à la conception de produits efficaces, silencieux et robustes.
- De protéger les hommes, les sites et les véhicules sur les théâtres d'opération.

Partout dans le monde, près de 750 collaborateurs ACOEM innovent dans la mesure, l'analyse et la maîtrise de l'ensemble des paramètres environnementaux avec les marques 01dB, ECOTECH, ONEPROD, FIXTURLASER, MEAX et METRAVIB.

Retrouvez-nous sur acoem.com

Intégré(e) à la BU MAINTENANCE, vous aurez en charge le développement des ventes de solutions de maintenance conditionnelle et de lignage laser de la zone île de France - Grand Ouest.

Commerce :

Pérenniser l'activité avec les clients du secteur : connaissance du client, démarches commerciales ciblées, propositions d'évolution;
Prospecter les cibles identifiées notamment à travers des visites et des manifestations particulières (salons, conférences...);
Etablir les offres commerciales avec les services techniques;
Réaliser les objectifs d'entrées de commandes;
Participer à la définition et à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales;

Reporting :

Renseignement du CRM Sales Force : opportunités, offres, visites, comptes rendus de visites, qualification des offre;
Reporting mensuel : entrées de commandes, prévisions, actions menées, actions prévues;

Marketing :

Participer à la promotion des solutions Maintenance sur les réseaux sociaux;
Faire remonter les besoins clients au service marketing;
Participer aux manifestations organisées sur sa zone géographique : salons, conférences, expositions;

Vous pourrez être amené(e) à intervenir sur d'autres sujets.

Issu(e) d'une formation Bac +3 ou ingénieur d'une filière technique, vous disposez d'une 1re expérience au sein d'une entreprise industrielle.
Savoir-être : Autonome, dynamique, rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service client, votre aisance relationnelle et vos capacités d'analyse et de synthèse.
Les techniques de vente et de négociation n'ont pas de secret pour vous.
Vous disposez de connaissances en mécanique, machines tournantes, analyse vibratoire,

instrumentation et maintenance prédictive
Vous disposez d'un bon niveau d'anglais.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des organisations patronales et consulaires

Entreprise

L'Industrie recrute

Ingénieur Technico-Commercial Maintenance H/F

Paris 15e - 75

CDI

Je postule

L'Industrie recrute recherche ...

Réduire votre impact environnemental
Dans un monde complexe en accélération constante, l'environnement est de plus en plus impacté.

ACOEM s'engage pour un développement durable et aide les entreprises et les pouvoirs publics à limiter leur impact environnemental, en leur proposant des produits et services permettant :
- De prévenir et contrôler les pollutions environnementales (air, bruit et vibration).
- D'accroître la productivité et la fiabilité des machines industrielles.
- De contribuer à la conception de produits efficaces, silencieux et robustes.
- De protéger les hommes, les sites et les véhicules sur les théâtres d'opération.

Partout dans le monde, près de 750 collaborateurs ACOEM innovent dans la mesure, l'analyse et la maîtrise de l'ensemble des paramètres environnementaux avec les marques 01dB, ECOTECH, ONEPROD, FIXTURLASER, MEAX et METRAVIB.

Retrouvez-nous sur acoem.com

Intégré(e) à la BU MAINTENANCE, vous aurez en charge le développement des ventes de solutions de maintenance conditionnelle et de lignage laser de la zone Île de France - Grand Ouest.

Je postule

Commerce :

Pérenniser l'activité avec les clients du secteur : connaissance du client, démarches commerciales ciblées, propositions d'évolution;
Prospecter les cibles identifiées notamment à travers des visites et des manifestations particulières (salons, conférences...);
Etablir les offres commerciales avec les services techniques;
Réaliser les objectifs d'entrées de commandes;
Participer à la définition et à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales;

Reporting :

Renseignement du CRM Sales Force : opportunités, offres, visites, comptes rendus de visites, qualification des offre;
Reporting mensuel : entrées de commandes, prévisions, actions menées, actions prévues;

Marketing :

Participer à la promotion des solutions Maintenance sur les réseaux sociaux;

Je postule

Participer aux manifestations organisées sur sa zone géographique :

Vous pourrez être amené(e) à intervenir sur d'autres sujets.

Issu(e) d'une formation Bac +3 ou ingénieur d'une filière technique, vous disposez d'une 1re expérience au sein d'une entreprise industrielle.
Savoir-être : Autonome, dynamique, rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service client, votre aisance relationnelle et vos capacités d'analyse et de synthèse.
Les techniques de vente et de négociation n'ont pas de secret pour vous.
Vous disposez de connaissances en mécanique, machines tournantes, analyse vibratoire, instrumentation et maintenance prédictive
Vous disposez d'un bon niveau d'anglais.

L'Industrie recrute

Je postule

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 15e - 75 | CDI | Industrie Manufacturière | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : ref-283545

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F
Sociabble
CDI | Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires H/F
BNP Paribas
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Directeur régional / Directrice régionale des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599470

POSTE : Directeur de Région H/F
DESCRIPTION : Missions :Installées au coeur des sites de nos clients, les agences d'intérim Randstad Inhouse vous offrent un terrain de jeu grandeur nature et la promesse d'un quotidien stimulant, formateur et gratifiant.
Venez donner un visage humain à nos technologies, devenez créateur d'emploi, de valeur et de performance.
Ensemble, portons l'esprit Human Forward\- !

Pour renforcer notre positionnement de leader sur le marché, nous recrutons un(e)

Directeur de Région H/F pour la région Ile de France

Itinérant sur une zone géographique définie, vous assumez le rôle de Patron sur votre secteur. Charge à vous de déterminer le CAP à suivre par vos équipes opérationnelles et de leur donner les moyens d'y parvenir tout en développement votre portefeuille de clients Grands comptes. Pour cela :
- Vous prospectez activement et négociez l'offre « sur mesure », tout en répondant aux appels d'offre.
- Vous diversifiez votre offre commerciale en développant la prestation CDD/CDI et conduisez le changement auprès de vos équipes.
- Vous mesurez la satisfaction client dans un objectif de rentabilité et d'amélioration.
- Vous définissez et suivez le budget du secteur.
- Vous managez une équipe opérationnelle de 15 à 30 personnes : définition des objectifs, animation des réunions, conduite des entretiens annuels, détection des potentiels.

A compétences égales, ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap De formation Bac +2 minimum en RH, commerce, industrie ou logistique, vous justifiez d'une expérience minimum de 5 ans acquise dans le management de plusieurs agences ainsi que dans la prospection et la vente de prestation de service auprès de clients grands comptes. Une expérience dans le travail temporaire serait un plus.
Vos clients sont des acteurs majeurs dans l'industrie ou la logistique. Vous justifiez d'une expérience significative dans l'encadrement d'équipes.

Votre ténacité a déjà été éprouvée aux travers de cycle de vente long et complexe ?
Vous êtes reconnue pour vos qualités managériales ?
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Randstad Inhouse

Directeur de Région H/F

Paris 1er - 75

CDI

Début le 19 janv.

Je postule

Randstad Inhouse recherche ...

Missions :Installées au coeur des sites de nos clients, les agences d'intérim Randstad Inhouse vous offrent un terrain de jeu grandeur nature et la promesse d'un quotidien stimulant, formateur et gratifiant.
Venez donner un visage humain à nos technologies, devenez créateur d'emploi, de valeur et de performance.
Ensemble, portons l'esprit Human Forward\- !

Pour renforcer notre positionnement de leader sur le marché, nous recrutons un(e)

Directeur de Région H/F pour la région Ile de France

Itinérant sur une zone géographique définie, vous assumez le rôle de Patron sur votre secteur. Charge à vous de déterminer le CAP à suivre par vos équipes opérationnelles et de leur donner les moyens d'y parvenir tout en développement votre portefeuille de clients Grands comptes. Pour cela :
- Vous prospectez activement et négociez l'offre « sur mesure », tout en répondant aux appels d'offre.
- Vous diversifiez votre offre commerciale en développant la prestation CDD/CDI et conduisez le changement auprès de vos équipes.
- Vous mesurez la satisfaction client dans un objectif de rentabilité et d'amélioration.
- Vous définissez et suivez le budget du secteur.
- Vous managez une équipe opérationnelle de 15 à 30 personnes :

Je postule

A compétences égales, ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap De formation Bac +2 minimum en RH, commerce, industrie ou logistique, vous justifiez d'une expérience minimum de 5 ans acquise dans le management de plusieurs agences ainsi que dans la prospection et la vente de prestation de service auprès de clients grands comptes. Une expérience dans le travail temporaire serait un plus.
Vos clients sont des acteurs majeurs dans l'industrie ou la logistique. Vous justifiez d'une expérience significative dans l'encadrement d'équipes.

Votre ténacité a déjà été éprouvée aux travers de cycle de vente long et complexe ?
Vous êtes reconnue pour vos qualités managériales ?

Randstad Inhouse

Je postule

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 1er - 75 | CDI | Début : 19 janvier 2022 | Services aux Entreprises | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : A69F4A

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max: 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre

Offres similaires

Senior Manager Regional Marketing H/F

CDI | Paris 1er - 75

Responsable Régional Mark

CDD | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Directeur régional
Emploi Service Public
Emploi Directeur de territoire
Emploi ATSEM
Emploi Facteur
Emploi Chargé de développement local
Emploi Ripeur
Entreprises Service Public
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Directeur régional Paris > Emploi Directeur de Région H/F

ParisJob par

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Directeur régional Paris > Emploi Directeur de Région H/F

ParisJob par RegionsJob

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Vendeur / Vendeuse automobile (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599451

POSTE : Conseiller Commerciale Automobile H/F
DESCRIPTION : Cabinet de recrutement spécialisé en grande distribution sur des postes d'agents de maîtrises et cadres sur toute la France.

Rejoignez une équipe dynamique, structurée et contribuez au développement de sa gamme de voiture, fiables, innovantes et économes, répondant parfaitement aux attentes des clients.

Au sein de l'équipe commerciale à laquelle vous êtes intégré(e)s, vous réalisez l'ensemble des activités liées à la commercialisation des véhicules neufs ou d'occasions :
- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle.
- Mise en place de tableau de suivi de la prospection.
- Suivi de la fidélisation clientèle.
- Analyse des besoins.
- Réponse aux appels d'offre émanant des entreprises et administrations.
- Commercialisation des véhicules.
- Vente de financement et de produits périphériques.
- Gestion des propositions de service aux entreprises.
- Suivi commercial d'un parc véhicules.
- Suivi du réseau secondaire / intermédiaire.
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie.
- Participation à la mise en place d'action marketing à l'aide des outils à disposition.
- Traitement des leades fleet.
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

Garant de l'image de l'entreprise, vous respectez les règles et les consignes de sécurité tout en agissant dans un souci constant de satisfaction client
PROFIL : Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente d'automobiles et vous êtes connu(e)s pour vos qualités relationnelles et professionnelles.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Autre mise à disposition de ressources humaines

Entreprise

Astoria Recrutement

Conseiller Commerciale Automobile H/F

Paris 11e - 75

CDI

Je postule

Astoria Recrutement recherche ...

Cabinet de recrutement spécialisé en grande distribution sur des postes d'agents de maîtrises et cadres sur toute la France.

Rejoignez une équipe dynamique, structurée et contribuez au développement de sa gamme de voiture, fiables, innovantes et économes, répondant parfaitement aux attentes des clients.

Au sein de l'équipe commerciale à laquelle vous êtes intégré(e)s, vous réalisez l'ensemble des activités liées à la commercialisation des véhicules neufs ou d'occasions :
- Prospection, développement et fidélisation de la clientèle.
- Mise en place de tableau de suivi de la prospection.
- Suivi de la fidélisation clientèle.
- Analyse des besoins.
- Réponse aux appels d'offre émanant des entreprises et administrations.
- Commercialisation des véhicules.
- Vente de financement et de produits périphériques.
- Gestion des propositions de service aux entreprises.
- Suivi commercial d'un parc véhicules.
- Suivi du réseau secondaire / intermédiaire.
- Organisation des activités en fonction des objectifs quantitatifs et qualitatifs déterminés par la hiérarchie.
- Participation à la mise en place d'action marketing à l'aide des outils à disposition

Je postule

- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).

Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

Garant de l'image de l'entreprise, vous respectez les règles et les consignes de sécurité tout en agissant dans un souci constant de satisfaction client

Astoria Recrutement

Siège : Villeherviers - 41

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Je postule

d'automobiles et vous êtes connu(e)s pour vos qualités relationnelles et

En résumé...

Paris 11e - 75 | CDI | Industrie Auto • Meca • Navale | Bac | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 549653/2252457 CCA/75P

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Conseiller Commercial Mini -CDI H/F
BMW
CDI · Paris 6e - 75

Vendeur Sociétés H/F
Emil Frey
CDI · Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Vendeur automobile
Emploi Automobile
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Automobile
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Vendeur automobile Paris > Offre Emploi Conseiller Commerciale Automobile H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en informatique (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599443

POSTE : Ingénieur Commercial Logiciels Notaires H/F
DESCRIPTION : Vous êtes Ingénieur Commercial et vous aimez l'informatique, rejoignez Fiducial Informatique !!
Le monde du logiciel évolue très rapidement. A la pointe de la technologie, notre gamme de produits est au coeur de l'activité d'un grand nombre de secteurs industriels.

Pour porter le développement ambitieux d'une gamme de produits juridiques, nous recherchons notre Ingénieur commercial en région parisienne.
Rattaché au chef des ventes, vous êtes responsable de la commercialisation des solutions informatiques de gestion pour une clientèle juridique sur le secteur francilien.
Votre offre produits est large et innovante (progiciels métiers, matériels associés, contrats de services). Vous disposez d'un appui des équipes Marketing, Télémarketing et avant-vente. Le travail en équipe avec la cellule Télévente vous permet de démultiplier votre efficacité dans la gestion des plus gros projets.
Vous aurez à disposition une voiture et l'équipement bureautique nécessaire pour votre mission.
PROFIL : Vous êtes titulaire d'un diplôme de type Bac +2 au minimum.
Vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de produits ou de services idéalement sur des solutions informatiques en mode SAAS.
Vous avez acquis une culture forte de la vente et du client.
Votre personnalité fera la différence : vision stratégique, ténacité, force de conviction, adaptabilité. Vous êtes un expert de la communication digitale. Votre capacité d'analyse et de rédaction ainsi que votre expression orale vous permettront d'être impactant lors d'interventions en public.

Nous vous proposons :
- Une opportunité réel de développement.
- Un challenge fort, au sein d'un Groupe reconnu et leader.
- Une ambiance de travail stimulante, associée à une forte culture d'entreprise.

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

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

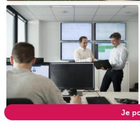
- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités des sociétés holding

Entreprise



FIDUCIAL





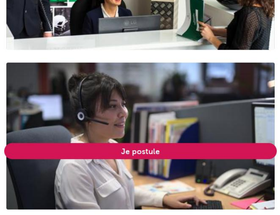
Je postule

Fiducial recherche...

Vous êtes Ingénieur Commercial et vous aimez l'informatique, rejoignez Fiducial Informatique !!
Le monde du logiciel évolue très rapidement. A la pointe de la technologie, notre gamme de produits est au coeur de l'activité d'un grand nombre de secteurs industriels.

Pour porter le développement ambitieux d'une gamme de produits juridiques, nous recherchons notre Ingénieur commercial en région parisienne.
Rattaché au chef des ventes, vous êtes responsable de la commercialisation des solutions informatiques de gestion pour une clientèle juridique sur le secteur francilien.
Votre offre produits est large et innovante (progiciels métiers, matériels associés, contrats de services). Vous disposez d'un appui des équipes Marketing, Télémarketing et avant-vente. Le travail en équipe avec la cellule Télévente vous permet de démultiplier votre efficacité dans la gestion des plus gros projets.
Vous aurez à disposition une voiture et l'équipement bureautique

Je postule





Je postule

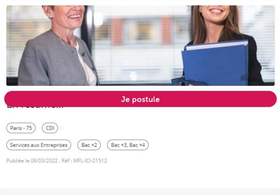
Vous êtes ...

Vous êtes titulaire d'un diplôme de type Bac +2 au minimum.
Vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de produits ou de services idéalement sur des solutions informatiques en mode SAAS.
Vous avez acquis une culture forte de la vente et du client.
Votre personnalité fera la différence : vision stratégique, ténacité, force de conviction, adaptabilité. Vous êtes un expert de la communication digitale.
Votre capacité d'analyse et de rédaction ainsi que votre expression orale vous permettront d'être impactant lors d'interventions en public.

Nous vous proposons :
- Une opportunité réel de développement.
- Un challenge fort, au sein d'un Groupe reconnu et leader.
- Une ambiance de travail stimulante, associée à une forte culture d'entreprise.

Je postule

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





Je postule

Paris - 75 | CDI | Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 08/03/2022 . Ref : MFL-ICI-21512

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom
Votre prénom

Nom
Votre nom

Adresse email
Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

☐ Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclinant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre



Voir toutes les offres de l'entreprise

Est|job
Ouest|job
Rhonea|pes|job
Centre|job
Nord|job
Pac|job
Sud|ouest|job
Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Commercial web
Emploi Paris
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Commercial B to B
Emploi Responsable grands comptes

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Commercial web Paris
> Job Ingénieur Commercial Logiciels Notaires H/F

ParisJob par
REGIONS JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SAGU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599431

POSTE : Compte-Clé Régional chez Stalaven H/F
DESCRIPTION : Vous voulez vous engager au sein d'une équipe professionnelle et de taille humaine, contribuer activement à la transformation et au développement d'un business, et adhérer à un projet porteur de sens, ancré sur des tendances de consommation favorables ?

Stalaven s'est donné pour mission de promouvoir les meilleurs savoir-faire artisanaux auprès des commerces de bouche indépendants.

Filiale du Groupe Euralis, Stalaven s'appuie depuis plus de 70 ans sur un savoir-faire Charcutier et a été le premier acteur du marché à développer des offres Traiteur auprès de ses clients.

Stalaven fabrique, sélectionne et commercialise des produits savoureux (jambons cuits et secs, charcuteries fines, saucissons, entrées, salades, plats cuisinés...) en s'entourant de charcutiers et de chefs cuisiniers de métier, et livre en direct plus de 7 000 bouchers charcutiers traiteurs et petits commerces de bouche.

Satisfaire des consommateurs toujours plus exigeants, et accompagner nos clients artisans indépendants dans leur transformation, est ce qui nous anime chaque jour.

Rattaché(e) au Directeur Régional Nord, le Compte Clé Régional assure le suivi et développement des comptes BCT ayant une importance stratégique et assure la gestion de Grossistes privilégiés. Les missions principales :
- Recommandation sur la stratégie commerciale à mettre en place spécifique à ses comptes et en accord avec le DR/DC (pricing, offre, animation...).
- Développement des indicateurs clés.
- Développement des familles critiques et autres familles.
- Fidélisation et renforcement de la relation client (maîtrise du taux de perte, maîtrise du circuit de distribution, connaissance de l'ensemble des interlocuteurs).
- Négociation des conditions de ventes (prix, délais de paiement...), des accords annuels et contreparties correspondantes, des assortiments de gamme et référencement des nouveaux produits.
- Conseil sur les prix de revente.
- Mise en place de plans promotionnels.
- Prospection grands comptes.

Management transversal
- Travail en interne (Contrôle de gestion/Marketing/DDV) : en fonction de demandes des comptes, recommande les actions en mettre en place, s'assure de leur rentabilité et les valide avec les services concernés.
- Coordination des actions (DR/CVR/TV/Marketing/DDV/Contrôle de Gestion/Supply/ Recouvrement) : s'assure de la bonne transmission d'information entre les remontées des comptes gérés et les différents services de l'entreprise.
- Accompagnement et suivi DR/CVR sur le déploiement des accords (intervention lors des réunions commerciales, déplacement en binôme sur le terrain...) et sur la performance des adhérents.

Suivi et développement des partenariats
- Représentation de l'entreprise dans les différentes manifestations extérieures organisées.
- Proposition de solutions pour développer le CA des adhérents.
- Suivi et développement de la présence Stalaven chez les adhérents.

Délégation en cas d'absence : Directeur Régional Nord
PROFIL : De formation Bac +2 à Bac +5 avec une première expérience commerciale terrain

réussie de minimum, de préférence dans le secteur agro-alimentaire.

Doté(e) d'une forte capacité d'analyse, vous maitrisez les techniques commerciales, de la prospection à la fidélisation en passant par la vente et la négociation. A ce titre vous avez une expérience significative de la négociation ou une expérience réussie sur des missions transverses (trade marketing, merchandising, category management...)

Votre organisation, votre excellent relationnel et votre capacité à travailler en équipe vous permettront de mener à bien les missions qui vous seront confiées et vous permettront d'évoluer au sein de l'entreprise et du Groupe.

Poste nécessitant des déplacements réguliers en France

Domiciliation idéale Centre / Nord de la France entre Orléans et Paris pour être en proximité des clients

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités des sociétés holding

Entreprise

Stalaven - Groupe coopératif Euralis

Compte-Clé Régional chez Stalaven H/F

Paris - 75

CDI

Je postule



Je postule

Stalaven - Groupe coopératif Euralis recherche...

Vous voulez vous engager au sein d'une équipe professionnelle et de taille humaine, contribuer activement à la transformation et au développement d'un business, et adhérer à un projet porteur de sens, ancré sur des tendances de consommation favorables ?

Stalaven s'est donné pour mission de promouvoir les meilleurs savoir-faire artisanaux auprès des consommateurs de bouche indépendants.

Filiale du Groupe Euralis, Stalaven s'appuie depuis plus de 70 ans sur un savoir-faire Charcutier et a été le premier acteur du marché à développer des offres Traiteur auprès de ses clients.

Stalaven fabrique, sélectionne et commercialise des produits savoureux (jambons cuits et secs, charcuteries fines, saucissons, entrées, salades, plats cuisinés,...) en s'entourant de charcutiers et de chefs cuisiniers de métier, et livre en direct plus de 7 000 boucheurs charcutiers traiteurs et petits commerces de bouche.

Je postule

clients artisans indépendants dans leur transformation, est ce qui nous

Rattaché(e) au Directeur Régional Nord, le Compte Clé Régional assure le suivi et développement des comptes BCT ayant une importance stratégique et assure la gestion de Grossistes privilégiés. Les missions principales : - Recommandation sur la stratégie commerciale à mettre en place spécifique à ses comptes et en accord avec le DR/DC (pricing, offre, animation...).

- Développement des indicateurs clés.
- Développement des familles critiques et autres familles.
- Fidélisation et renforcement de la relation client (maîtrise du taux de perte, relation du circuit de distribution, connaissance de l'ensemble des interlocuteurs).
- Négociation des conditions de ventes (prix, délais de paiement...), des accords annuels et contrats cadres commerciaux, des assortiments de gamme et référencement des nouveaux produits.
- Conseil sur les prix de revente.
- Mise en place d'actions promotionnels.
- Prospection grands comptes.

Management transversal

Je postule

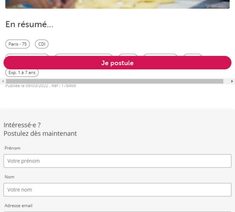
démarches des comptes, recommander les actions en mettre en place,

- Coordination des actions (DR/CVR/TV/Marketing/DDV/Contrôle de Gestion/Supply/Recouvrement) : s'assurer de la bonne transmission d'information entre les membres des comptes gérés et les différents services de l'entreprise.
- Accompagnement et suivi DR/CVR sur le déploiement des accords (notamment lors des réunions commerciales, déplacement en binôme sur le terrain...) et sur la performance des adhérents.

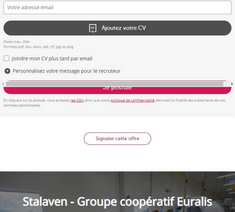
Suivi et développement des partenariats

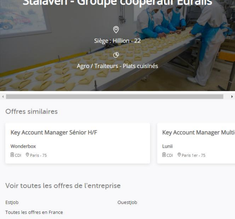
- Représentation de l'entreprise dans les différentes manifestations extérieures organisées.
- Proposition de solutions pour développer le CA des adhérents.
- Suivi et développement de la présence Stalaven chez les adhérents.

Délégation en cas d'absence : Directeur Régional Nord



Je postule





Je postule

Vous êtes ...

De formation Bac +2 à Bac +5 avec une première expérience commerciale terrain réussie de minimum, de préférence dans le secteur agro-alimentaire.

Doté(e) d'une forte capacité d'analyse, vous maitrisez les techniques commerciales, de la prospection à la fidélisation en passant par la vente et la négociation. A ce titre vous avez une expérience significative de la négociation ou une expérience réussie sur des missions transverses (trade marketing, merchandising, category management,...)

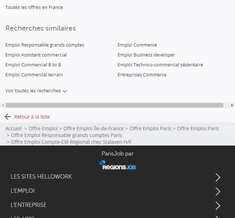
Votre organisation, votre excellent relationnel et votre capacité à travailler en équipe vous permettront de mener à bien les missions qui vous seront confiées et vous permettront d'évoluer au sein de l'entreprise et du Groupe.

Poste nécessitant des déplacements réguliers en France

Domiciliation idéale Centre / Nord de la France entre Orléans et Paris pour être en proximité des clients

Je postule

Stalaven - Groupe coopératif Euralis
Ce poste est basé à Paris



En résumé...

Paris - 75 | CDI

Je postule

Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/05/2022 - Réf : 115869

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, .doc, .docx, .odt, .rtf, .jpg ou .png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur le postule, vous acceptez les CGU, ainsi que notre politique de confidentialité décrivant le Traitité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre



Stalaven - Groupe coopératif Euralis

Siège - Hillion - 22

Agro / Traiteurs - Plats cuisinés

Offres similaires

Key Account Manager Sénior H/F
Wonderbox
CDI | Paris - 75

Key Account Manager Multi
Lumi
CDI | Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Emploi
Toutes les offres en France

Ouestjob

Recherches similaires

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Assistant commercial
Emploi Commercial B to B
Emploi Commercial terrain
Emploi Commerce
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par
Keljob.com

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU en membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599168

POSTE : Commercial H/F
DESCRIPTION : Report One est une PME éditrice de solutions logicielles qui facilitent l'accès, l'exploitation et l'analyse de toutes les données de l'entreprise.
Son credo ? Rendre la Business Intelligence accessible aux petites et moyennes entreprises.
Comment ? En développant des produits simples d'utilisation, qui font l'unanimité auprès de leurs clients.

C'est sur ce marché très porteur de la data que Report One s'est positionné il y a de cela 20 ans, et qui lui permet d'être en croissance constante.
Report One revendique d'ailleurs de fortes ambitions d'ici à 2025, et compte bien se donner les moyens pour les atteindre !

La vente par téléphone n'a plus de secret pour vous?
Vous avez envie de participer à la commercialisation de projets innovants dans une ambiance conviviale ? Rejoignez-nous !

Vos missions en tant que Commercial H/F :
Rattaché(e) à la Direction Commerciale Ile de France, vous êtes le/la référent(e) de nos partenaires revendeurs dans la gestion des ventes et le suivi du déploiement de nos solutions de BI.

Pour ce faire, vous assurez les missions suivantes :
- Vous faites de la prospection téléphonique afin de générer de nouvelles affaires (newbiz/ leads).
- Vous réalisez des ventes additionnelles par téléphone (formation, opération promo, etc.).
- Vous rédigez les devis et relancez les clients.
- Vous effectuez le suivi commercial des contrats de maintenance.
- Vous garantissez la bonne application des conditions de vente et des contrats de distribution.
- Vous mettez à jour le fichier clients ainsi que les tableaux de bord.
- Vous répondez aux demandes des partenaires et/ou de leurs clients.

Poste sédentaire basé à Paris 11
PROFIL : L'indispensable :
- Titulaire d'un diplôme de Commerce, vous justifiez d'une première expérience sur un poste similaire.
- Vous aimez la vente par téléphone et savez convaincre. Relever des challenges est un leitmotiv dans votre quotidien.
- Vous êtes doté(e) d'une excellente écoute et d'une aisance relationnelle et rédactionnelle.
- Vous avez une bonne maîtrise des outils bureautiques.
- Autonome et dynamique, votre organisation ainsi que votre rigueur sont des atouts indispensables pour réussir ce poste.

Les petits plus :
- Vous avez une première expérience dans le secteur IT.

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Bon à savoir :
- Le 11e est un quartier vivant et agréable !.
- Une équipe dynamique prête à vous former et à vous accueillir à bras ouverts.
- Mutuelle, tickets restaurants, congé offert pour la journée d'anniversaire (mais on sera également ravis de le célébrer ensemble à votre retour).
- Un point d'activité mensuel pour partager les actualités de l'entreprise avec tous les collaborateurs, un kick-off de début d'année pour avoir une vision complète de l'année à venir,

un séminaire annuel pour rencontrer l'ensemble des collaborateurs, tous les moyens sont bons pour se retrouver (hors période COVID évidemment) !.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire

Salaire : 30000,0000 EUR

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise

Entreprise

Report One

Commercial H/F

Paris - 75

CDI

€ 30 000 EUR

Je postule

Report One recherche ...

Report One est une PME éditrice de solutions logicielles qui facilitent l'accès, l'exploitation et l'analyse de toutes les données de l'entreprise. Son credo ? Rendre la Business Intelligence accessible aux petites et moyennes entreprises.

Comment ? En développant des produits simples d'utilisation, qui font l'unanimité auprès de leurs clients.

C'est sur ce marché très porteur de la data que Report One s'est positionné il y a de cela 20 ans, et qui lui permet d'être en croissance constante. Report One revendique d'ailleurs de fortes ambitions d'ici à 2025, et compte bien se donner les moyens pour les atteindre !

La vente par téléphone n'a plus de secret pour vous?
Vous avez envie de participer à la commercialisation de projets innovants dans une ambiance conviviale ? Rejoignez-nous !

Vos missions en tant que Commercial H/F :
Rattaché(e) à la Direction Commerciale Ile de France, vous êtes le/la référent(e) de nos partenaires revendeurs dans la gestion des ventes et le suivi du déploiement de nos solutions de BI.

Pour ce faire, vous assurez les missions suivantes :
- Vous faites de la prospection téléphonique afin de générer de nouvelles affaires (newbiz/ leads).
- Vous réalisez des ventes additionnelles par téléphone (formation

Je postule

- Vous rédigez les devis et relancez les clients.
- Vous effectuez le suivi commercial des contrats de maintenance.
- Vous garantissez la bonne application des conditions de vente et des contrats de distribution.
- Vous mettez à jour le fichier clients ainsi que les tableaux de bord.
- Vous répondez aux demandes des partenaires et/ou de leurs clients.

Poste sédentaire basé à Paris 11

Informations complémentaires :
30000 €/an

Report One

Voir toutes les offres de l'entreprise

Je postule

Vous êtes ...

L'indispensable :
- Titulaire d'un diplôme de Commerce, vous justifiez d'une première expérience sur un poste similaire.
- Vous aimez la vente par téléphone et savez convaincre. Relever des challenges est un leitmotiv dans votre quotidien.
- Vous êtes doté(e) d'une excellente écoute et d'une aisance relationnelle et rédactionnelle.
- Vous avez une bonne maîtrise des outils bureautiques.
- Autonome et dynamique, votre organisation ainsi que votre rigueur sont des atouts indispensables pour réussir ce poste.

Les petits plus :
- Vous avez une première expérience dans le secteur IT.

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

Bon à savoir :
- Le 11e est un quartier vivant et agréable !.
- Une équipe dynamique prête à vous former et à vous accueillir à bras ouverts.

Je postule

(mais on sera également ravis de le célébrer ensemble à votre retour).
- Un point d'activité mensuel pour partager les actualités de l'entreprise avec tous les collaborateurs, un kick-off de début d'année pour avoir une vision complète de l'année à venir, un séminaire annuel pour rencontrer l'ensemble des collaborateurs, tous les moyens sont bons pour se retrouver (hors période COVID évidemment) !.

En résumé...

Paris - 75 | CDI | 30 000 EUR | Secteur informatique • ESN | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 7brjV9M6agKpR5mN

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F
Sociabble
CDI Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires H/F
BNP Paribas
CDI Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Commercial B to B Paris > Emploi Commercial H/F

ParisJob par REGIONSJOB

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599082

POSTE : Conseiller.e Clientèle des Professionnels Paris H/F
DESCRIPTION : Aktisea est mandatée par les Missions Handicap des entreprises pour recruter leurs futurs talents.

Dans ce cadre, nous accompagnons particulièrement les candidats en situation de handicap dans leur processus de recrutement.

Nous recherchons pour le compte de notre client, spécialisé dans le secteur bancaire, un Conseiller Clientèle des Professionnels H/F.

Le poste est situé à Paris.

Description de l' entreprise :

Nous sommes convaincus que les personnes sont moteurs du changement, et que le monde de demain sera fait de toutes leurs initiatives, des plus petites aux plus ambitieuses.

Que vous nous rejoigniez pour quelques mois, quelques années ou toute votre carrière, ensemble nous avons les moyens d'avoir un impact positif sur l'avenir. Créer, oser, innover, entreprendre font partie de notre ADN.

Si vous aussi vous souhaitez être dans l'action, évoluer dans un environnement stimulant et bienveillant, vous sentir utile au quotidien et développer ou renforcer votre expertise, nous sommes faits pour nous rencontrer !

Vous hésitez encore ?
Sachez que nos collaborateurs peuvent s'engager quelques jours par an pour des actions de solidarité sur leur temps de travail : parrainer des personnes en difficulté dans leur orientation ou leur insertion professionnelle, participer à l'éducation financière de jeunes en apprentissage ou encore partager leurs compétences avec une association. Les formats d'engagement sont multiples

Vos missions au quotidien :

Conseiller Valentin qui vient de monter son entreprise dans le bâtiment et qui souhaite faire un premier point sur ses résultats, accompagner Sarah, avocate, qui souhaite financer sa résidence principale, ou encore aider Jacques, gérant d'une concession automobile, qui souhaite investir dans d'autres affaires... Au quotidien comme dans les moments clés, vous accompagnez vos clients dans le développement de leurs entreprises.

Concrètement, vous serez amené.e à :
- Accompagner et conseiller vos clients sur le développement de leur activité, et suivre leur rentabilité.
- Proposer des produits et services adaptés (financement, investissement, etc.).
- Monter et suivre les dossiers de financement.
- Maîtriser les risques liés à l'activité de vos clients.
- Participer au développement commercial de votre agence.
PROFIL : Vous avez une expérience de 2 ans ou plus en gestion de portefeuille clients sur le marché des professionnels
- Vous nouez des relations de confiance avec vos clients grâce à votre réactivité et votre écoute mais surtout grâce à votre expertise.
- L'offre bancaire destinée aux professionnels, tout comme les bases financières, juridiques et fiscales qui les régissent et la gestion des risques associés n'ont pas de secrets pour vous !.
- Curieux, rigoureux, dynamique et doté d'un excellent relationnel, vous aimez mettre votre

énergie au service de la satisfaction client et vous avez le goût du challenge.

Plus qu'un poste, un tremplin :

Le job de Conseiller.e Clientèle Professionnels est une fonction clé pour découvrir notre réseau Banque de Détail. Grâce à nos programmes de formation personnalisés et à la mobilité interne, vous pourrez évoluer sur des postes de Chargé.e d'affaires Entreprises ou Directeur.trice d'agence.

Ce poste est à pourvoir à Paris.

Si cette offre vous intéresse, vous pouvez postuler directement en ligne ou nous envoyer votre CV sur l'adresse mail suivante : ****@****.**.

Karine, notre chargé(e) de recrutement est également joignable au **.**.**.**.**.

Nous vous attendons !

Vous vous trouvez sur le site Aktisea.com par conséquent, pour nos partenaires et sur ces offres à compétences égales, la priorité sera donnée aux personnes bénéficiaires de l'obligation d'emploi (loi du 11 février 2005).

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Cadre
- Secteur d'activité : Activités de centres d'appels

Entreprise

Aktisea

Conseiller.e Clientèle des Professionnels Paris H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Aktisea recherche ...

Aktisea est mandatée par les Missions Handicap des entreprises pour recruter leurs futurs talents.

Dans ce cadre, nous accompagnons particulièrement les candidats en situation de handicap dans leur processus de recrutement.

Nous recherchons pour le compte de notre client, spécialisé dans le secteur bancaire, un Conseiller Clientèle des Professionnels H/F.

Le poste est situé à Paris.

Description de l' entreprise :

Nous sommes convaincus que les personnes sont moteurs du changement, et que le monde de demain sera fait de toutes leurs initiatives, des plus petites aux plus ambitieuses.

Que vous nous rejoigniez pour quelques mois, quelques années ou toute votre carrière, ensemble nous avons les moyens d'avoir un impact positif sur l'avenir. Créer, oser, innover, entreprendre font partie de notre ADN.

Si vous aussi vous souhaitez être dans l'action, évoluer dans un environnement stimulant et bienveillant, vous sentir utile au quotidien et développer ou renforcer votre expertise, nous sommes faits pour nous

Je postule

Sachez que nos collaborateurs peuvent s'engager quelques jours par an pour des actions de solidarité sur leur temps de travail : parrainer des personnes en difficulté dans leur orientation ou leur insertion professionnelle, participer à l'éducation financière de jeunes en apprentissage ou encore partager leurs compétences avec une association. Les formats d'engagement sont multiples

Vos missions au quotidien :

Conseiller Valentin qui vient de monter son entreprise dans le bâtiment et qui souhaite faire un premier point sur ses résultats, accompagner Sarah, avocate, qui souhaite financer sa résidence principale, ou encore aider Jacques, gérant d'une concession automobile, qui souhaite investir dans d'autres affaires... Au quotidien comme dans les moments clés, vous accompagnez vos clients dans le développement de leurs entreprises.

Concrètement, vous serez amené.e à :
- Accompagner et conseiller vos clients sur le développement de leur activité, et suivre leur rentabilité.
- Proposer des produits et services adaptés (financement, investissement

Je postule

- Monter et suivre les dossiers de financement.

- Participer au développement commercial de votre agence.

Aktisea

Siège : Nice - 06

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Vous avez une expérience de 2 ans ou plus en gestion de portefeuille clients sur le marché des professionnels

Je postule

réactivité et votre écoute mais surtout grâce à votre expertise.

financières, juridiques et fiscales qui les régissent et la gestion des risques associés n'ont pas de secrets pour vous !.
- Curieux, rigoureux, dynamique et doté d'un excellent relationnel, vous aimez mettre votre énergie au service de la satisfaction client et vous avez le goût du challenge.

Plus qu'un poste, un tremplin :

Le job de Conseiller.e Clientèle Professionnels est une fonction clé pour découvrir notre réseau Banque de Détail. Grâce à nos programmes de formation personnalisés et à la mobilité interne, vous pourrez évoluer sur des postes de Chargé.e d'affaires Entreprises ou Directeur.trice d'agence.

Ce poste est à pourvoir à Paris.

Si cette offre vous intéresse, vous pouvez postuler directement en ligne ou nous envoyer votre CV sur l'adresse mail suivante : ****@****.**.

Karine, notre chargé(e) de recrutement est également joignable au **.**.**.**.**.

Je postule

Vous vous trouvez sur le site Aktisea.com par conséquent, pour nos partenaires et sur ces offres à compétences égales, la priorité sera donnée aux personnes bénéficiaires de l'obligation d'emploi (loi du 11 février 2005).

En résumé...

Paris - 75 | CDI

Banque • Assurance • Finance | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 701733/2250094 CCDPP/P

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

H/F

Endress Hauser

CDI | Ile-de-France

Avenir RH

CDI | Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Paris
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Ile-de-France > Job Paris > Job Commercial B to B Paris > Job Conseiller.e Clientèle des Professionnels Paris H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Directeur régional / Directrice régionale des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0599048

POSTE : Directeur Régional Résidence Etudiante H/F
DESCRIPTION : Notre client est le leader sur le marché de la gestion de résidences étudiantes avec plus de 3500 logements étudiants répartis sur toute la France et grâce à son concept novateur en matière d'espaces d'échanges collaboratifs.

En charge de l'exploitation de 34 Résidences Services dédiées aux étudiants (3200 lots), et du Développement du réseau, le Directeur régional de résidences services aura pour missions suivantes :
- Recrutement/management d'une équipe de 45 gestionnaires et agents de gestion locative.
- Etablissement et gestion des budgets des résidences, en relation directe avec les syndics.
- Suivi et gestion de l'entretien du patrimoine.
- Anticipation et gestion des travaux.
- Mise à jour des nouvelles normes et réglementations en matière de baux d'habitation et baux commerciaux.
- Informations et conseils auprès des investisseurs-bailleurs.
- Tenue de réunions Conseils Syndicaux et présence systématique aux Assemblées Générales de copropriété.
- Gestion des négociations dans le cadre du renouvellement des baux commerciaux.
- Etude de projets de résidences en VEFA ou reprise en fin de bail.
- Suivi des chantiers et respect du cahier des charges.
- Réception fin de chantier pour le compte des investisseurs.
- Suivi des levées de réserves et de la GPA.
- Déclaration/suivis des sinistres DO.
- Gestion des réclamations, litiges et contentieux locatifs.
- Application des règlements de copropriété.

PROFIL : De formation minimum Bac +5, vous possédez idéalement au moins une première expérience probante à un poste de Responsable de résidence étudiante, voire une expérience en immobilier, en gestion de résidence de services ou en hôtellerie. Vous êtes autonome, rigoureux, organisé et polyvalent. Votre sensibilité commerciale alliée à votre bon relationnel vous permettront de réussir pleinement dans cette fonction.
Conditions et Avantages
N/C

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Cette offre d'emploi a été pourvue

Directeur Régional Résidence Etudiante H/F

Paris 1er - 75
CDI
09/03/2022 - Réf : 68717636311742

Ces offres similaires pourraient vous intéresser

Fresenius medical care france
Directeur Régional H/F
CDI Paris 1er - 75 et 2 de +
... son équipe, vous aiderez et accompagnerez une équipe de **renouvellement** régionaux de leurs

Voir l'offre

Louis Pion
Directeur Régional - Région Parisienne H/F
CDI Paris - 75
... à participer à des chantiers transverses avec les autres **Directeurs** Régionaux et les départements fonctionnels du siège. Vous êtes le...
10/03/2022

Voir l'offre

Camaieu
Directeur Régional H/F
Paris Nord - 75
28/02/2022

Voir l'offre

Nonstop consulting sas
Directeur Régional Entreprise Spécialisée Biomédicale H/F
CDI Paris 1er - 75
... développement professionnel continu. Nous prenons soin de ce que nous faisons, nous nous assurerons donc que vous...
07/03/2022

Voir l'offre

Danone
CDI - Directeur Regional Pharmacie Paris H/F
Paris 1er - 75
... et accompagnement des équipes et de recherche de sites, vous serez **Directeur Régional** chef face aux défis sociaux, écologiques et...
08/03/2022

Voir l'offre

Printemps
Directeur Régional Citadium H/F
CDI Paris - 75
Votre profil : De formation Bac +4, vous justifiez d'une expérience de 7 à 10 ans sur une fonction similaire...
02/03/2022

Voir l'offre

Sodexo
Directeur Régional H/F
CDI Paris 1er - 75
... au sein de son propre réseau de distribution. Nous recherchons un **Directeur Régional** . En tant que Membre du Comité de Direction et...
10/03/2022

Voir l'offre

Fed Business
Directeur Régional Paris Intra-Muros H/F
CDI Paris 8e - 75
50 000 - 60 000 EUR par an
... et communication, recherche pour son client, enseigne de décoration, son/sa **Directeur Régional** H/F basé à Paris en CDI. Notre client...
09/03/2022

Voir l'offre

Sodiaal
CDI - Directeur Regional Laits Infantiles Paris H/F
CDI Paris 1er - 75
... de transformation, nous sommes à la recherche de notre futur(e) **DIRECTEUR REGIONAL** Pour faire face aux défis sociaux, écologiques et...
08/03/2022

Voir l'offre



Sa Bio
Directeur Régional H/F
CDI Paris 15e - 75
50 000 EUR par an
... Pour ce poste de **Directeur Régional** obligatoirement d'une solide expérience...
28/02/2022

Voir l'offre

Public
Chargé de développement territorial
Chargé de développement local
Directeur de territoire
Chef de cabinet
BDR

L'emploi Directeur régional dans les autres villes

Emploi Argenteuil
Emploi Saint-Ouen
Emploi Boulogne-Billancourt
Emploi Courbevoie
Emploi Cergy

L'emploi par ville

Emploi Créteil
Emploi Vitry-sur-Seine
Emploi Saint-Ouen
Emploi Montreuil
Emploi Saint-Denis
Emploi Boulogne-Billancourt
Emploi Clichy
Emploi Courbevoie
Emploi Gennevilliers

L'emploi par métier dans le domaine Service Public

ATSEM
Chargé de développement territorial
Conseiller en développement territorial
Préfet
Chargé de développement local
Directeur de territoire
Chef de cabinet
Ripeur
Chef de service Politique de la Ville
Ambassadeur
Facteur
BDR

Les entreprises qui recrutent

Entreprises Service Public
Entreprises Ambassadeur
Entreprises Facteur
Entreprises Paris
Entreprises Paris

Michael Page

Michael Page

Siège : Neuilly sur Seine - 92
Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Plus d'offres d'emploi
Emploi Directeur régional

Michael Page Paris
Contrôleur de gestion Michael Page

ParisJob par
regions JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598983

POSTE : Technico-Commercial Sédentaire - Secteur Eau & Environnement H/F
DESCRIPTION : EUROPELEC est une société à taille humaine au sein de la division Environnement du groupe SFA.

SFA conçoit des appareils sanitaires permettant d'installer facilement des toilettes, salles de bains, cuisines, n'importe où et sans gros travaux. "SFA et c'est facile !" Inventeur français du célèbre Sanibroyeur®, notre groupe figure aujourd'hui parmi les leaders mondiaux dans l'univers des sanitaires et compte aujourd'hui 25 filiales. Nous sommes également présents dans l'univers de la douche, baignoire et balnéo à travers ses marques Kinedo et Grandform.

EUROPELEC est spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation d'équipements pour le traitement des eaux usées et développe progressivement de nouvelles activités liées notamment au biogaz et à l'eau potable.

Rattaché(e) à la Responsable Commerciale France, vous intégrez le service commercial France.

Après avoir bénéficié d'une formation à nos produits, vos missions principales seront :

· Analyser des spécifications clients en collaboration avec le service commercial

· Définir les solutions adaptées

· Préparation des offres technico-commerciales via la CRM

· Répondre dans les délais impartis par le client

· Respecter la politique commerciale définie

· Contribuer au développement du chiffre d'affaires et à la qualité du Service Clients par l'apport d'un support technique et commercial de qualité aux clients

· Mettre à jour la base de données prospects de la CRM quotidiennement (traiteurs d'eau, exploitants, industriels, bureaux d'études, régies...)

· Diverses tâches liées au support à la vente (mises à jour régulières des listes de références, veille commerciale téléphonique, e-mailing...)

De formation scientifique Bac +2 minimum dans le domaine de l'eau/chimie, vous avez deux ans d'expérience minimum sur un poste similaire, idéalement dans le secteur de l'assainissement.

Une personne dynamique, avec un bon sens du relationnel et souhaitant évoluer en équipe. Quelqu'un de rigoureux, méthodique, ayant le sens des priorités et possédant de grandes qualités commerciales.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Activités des organisations patronales et consulaires

Entreprise

L'Industrie recrute

Technico-Commercial Sédentaire - Secteur Eau & Environnement H/F

Paris 7e - 75

CDI

Je postule

L'Industrie recrute recherche ...

EUROPELEC est une société à taille humaine au sein de la division Environnement du groupe SFA.

SFA conçoit des appareils sanitaires permettant d'installer facilement des toilettes, salles de bains, cuisines, n'importe où et sans gros travaux. "SFA et c'est facile !" Inventeur français du célèbre Sanibroyeur®, notre groupe figure aujourd'hui parmi les leaders mondiaux dans l'univers des sanitaires et compte aujourd'hui 25 filiales. Nous sommes également présents dans l'univers de la douche, baignoire et balnéo à travers ses marques Kinedo et Grandform.

EUROPELEC est spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation d'équipements pour le traitement des eaux usées et développe progressivement de nouvelles activités liées notamment au biogaz et à l'eau potable.

Rattaché(e) à la Responsable Commerciale France, vous intégrez le service commercial France.

Après avoir bénéficié d'une formation à nos produits, vos missions principales seront :

· Analyser des spécifications clients en collaboration avec le service commercial

Je postule

· Définir les solutions adaptées

· Préparation des offres technico-commerciales via la CRM

· Répondre dans les délais impartis par le client

· Respecter la politique commerciale définie

· Contribuer au développement du chiffre d'affaires et à la qualité du Service Clients par l'apport d'un support technique et commercial de qualité aux clients

· Mettre à jour la base de données prospects de la CRM quotidiennement (traiteurs d'eau, exploitants, industriels, bureaux d'études, régies...)

· Diverses tâches liées au support à la vente (mises à jour régulières des listes de références, veille commerciale téléphonique, e-mailing...)

De formation scientifique Bac +2 minimum dans le domaine de l'eau/chimie, vous avez deux ans d'expérience minimum sur un poste similaire, idéalement dans le secteur de l'assainissement.

Je postule

évoluer en équipe. Quelqu'un de rigoureux, méthodique, ayant le sens des

L'Industrie recrute

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 7e - 75 | CDI | Industrie Manufacturière | Bac +2 | Exp. - 1 an | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : ref-270487

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Technico Commercial Itinerant - Paris 10 H/F
Sonepar France
CDI | Paris 10e - 75

Technico-Commercial Itinér
DESCOURS & CABAUD
CDI | Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Responsable grands comptes

Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Technico-commercial sédentaire Paris > Job Technico-Commercial Sédentaire - Secteur Eau & Environnement H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598973

POSTE : Responsable Développement Grands Comptes Conseil RH H/F
DESCRIPTION : Implanté en Région Centre, Ile de France, Poitou Charentes, et Aquitaine (12 agences), ACTIFORCES est un cabinet spécialisé dans le conseil en Ressources Humaines. Fort de 30 années d'existence, nous intervenons dans les domaines du Recrutement, de la Formation, et de l'Accompagnement des carrières.

Envie de travailler pour l'un des leaders du conseil en Ressources Humaines ?

ACTIFORCES, c'est avant tout rejoindre un cabinet de conseil spécialisé en Ressources Humaines regroupant un écosystème de prestations RH alliant 5 pôles d'expertises (Recrutement, Conseil & Formation, Accompagnement des carrières et des Transitions, Paie) dont le but est d'accompagner toutes entreprises au niveau national, en apportant une approche personnalisée et globale.

Nos valeurs résident dans 3 points qui nous tiennent à coeur : Proximité, Engagement humain, Adaptabilité

Dans le cadre de notre stratégie de développement, nous créons un poste de Responsable de développement pour le Département Accompagnement des carrières et des transitions, région Ile de de France, l'un des départements spécialisés du cabinet.

Responsable développement Grands Comptes Conseil RH H/F

CDI Paris 13e

Rattaché(e) à la Directrice du Département, vos missions sont :
- Développer le secteur par une action commerciale auprès des acteurs du bassin d'emploi (fidélisation du portefeuille, réponses aux appels d'offres, soutenance, proposition commerciale).
- Piloter opérationnellement les projets RH : constituer une équipe, définir des priorités auprès des équipes, planifier / optimiser les interventions, assurer la coordination avec le client ainsi que la tenue des indicateurs.
- Définir et mettre en place les processus et respecter des engagements pris auprès des clients.
- Coordonner l'équipe de consultants RH, animer, développer les compétences des collaborateurs, et favoriser les évolutions.
- Analyser son environnement, anticiper les évolutions du marché (opportunités/menaces), assurer une veille réglementaire et légale et proposer des axes de développement (prestations, segment commercial...).
- Participer à des actions transverses ponctuelles au niveau national, aux actions de communication (webinaire, articles, réseaux sociaux...).
- Représenter le cabinet Actiforces auprès des différents interlocuteurs externes, acteurs de la vie économique, partenaires et réseaux.
PROFIL : Animé par la qualité de service, vous avez envie de construire des relations commerciales durables, vous êtes curieux, habile négociateur dans une approche de conseil, avez le sens du résultat, des responsabilités et savez travailler en transversalité avec divers acteurs et services internes.

Prêt(e) à nous rejoindre ? Si c'est le cas, voici les compétences attendues.

Bac +5 idéalement RH, 3 à 5 ans d'expérience dans les domaines de l'accompagnement individuel et collectif de salariés d'entreprises privées ou publiques, de demandeurs d'emploi, dans leurs transitions et mobilités professionnelles internes ou externes, dans le cadre de PSE, Congés de reclassement, RCC.

Expérience réussie en développement commercial, encadrement et gestion de projets.

Maîtrise du Pack Office

Le poste est à pourvoir dès à présent en CDI.

Déplacements sur toute la région Ile de France.

Salaire selon expérience Fixe+ variable sur objectifs / Primes annuelles / Mutuelle / Intéressement.

LES + : Soutien d'un groupe international / Fonction riche et variée (multi projets, multi prestations et multi clients) / Créativité / Intégration au sein d'une équipe impliquée et professionnelle / Amélioration continue de nos outils et process

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Actiforces

Responsable Développement Grands Comptes Conseil RH H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Actiforces recherche ...

Implanté en Région Centre, Ile de France, Poitou Charentes, et Aquitaine (12 agences), ACTIFORCES est un cabinet spécialisé dans le conseil en Ressources Humaines. Fort de 30 années d'existence, nous intervenons dans les domaines du recrutement, de la formation, et de l'accompagnement des carrières.

Envie de travailler pour l'un des leaders du conseil en Ressources Humaines ?

ACTIFORCES, c'est avant tout rejoindre un cabinet de conseil spécialisé en Ressources Humaines regroupant un écosystème de prestations RH alliant 5 pôles d'expertises (Recrutement, Conseil & Formation, Accompagnement des carrières et des Transitions, Paie) dont le but est d'accompagner toutes entreprises au niveau national, en apportant une approche personnalisée et globale.

Nos valeurs résidents dans 3 points qui nous tiennent à coeur : Proximité, Engagement humain, Adaptabilité

Dans le cadre de notre stratégie de développement, nous créons un poste de Responsable de développement pour le Département Accompagnement des carrières et des transitions, région Ile de de France, l'un des départements spécialisés du cabinet.

Je postule

Votre mission ...

Rattaché(e) à la Directrice du Département, vos missions sont :
- Développer le secteur par une action commerciale auprès des acteurs du bassin d'emploi (fidélisation du portefeuille, réponses aux appels d'offres, soutenance, proposition commerciale).
- Piloter opérationnellement les projets RH : constituer une équipe, définir des priorités auprès des équipes, planifier / optimiser les interventions, assurer la coordination avec le client ainsi que la tenue des indicateurs.
- Définir et mettre en place les processus et respecter des engagements pris auprès des clients.
- Coordonner l'équipe de consultants RH, animer, développer les compétences des collaborateurs, et favoriser les évolutions.
- Analyser son environnement, anticiper les évolutions du marché (opportunités/menaces), assurer une veille réglementaire et légale et proposer des axes de développement (prestations, segment commercial...).
- Participer à des actions transverses ponctuelles au niveau national, aux actions de communication (webinaire, articles, réseaux sociaux...).
- Représenter le cabinet Actiforces auprès des différents interlocuteurs externes, acteurs de la vie économique, partenaires et réseaux.

Je postule

actiforces
Conseil en Ressources Humaines

Actiforces

Siège : Tours - 37

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Animé par la qualité de service, vous avez envie de construire des relations commerciales durables, vous êtes curieux, habile négociateur dans une approche de conseil, avez le sens du résultat, des responsabilités et savez travailler en transversalité avec divers acteurs et services internes.

Prêt(e) à nous rejoindre ? Si c'est le cas, voici les compétences attendues.

Je postule

l'accompagnement individuel et collectif de salariés d'entreprises privées ou publiques, de demandeurs d'emploi, dans leurs transitions et mobilités professionnelles internes ou externes, dans le cadre de PSE, Congés de reclassement, RCC.

Expérience réussie en développement commercial, encadrement et gestion de projets.

Maîtrise du Pack Office

Le poste est à pourvoir dès à présent en CDI.

Déplacements sur toute la région Ile de France.

Salaire selon expérience Fixe+ variable sur objectifs / Primes annuelles / Mutuelle / Intéressement.

LES + : Soutien d'un groupe international / Fonction riche et variée (multi projets, multi prestations et multi clients) / Créativité / Intégration au sein d'une équipe impliquée et professionnelle / Amélioration continue de nos outils et process

Je postule

En résumé...

Paris - 75 | CDI | Services aux Entreprises | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 763396/2251240 RDGCCR/75P

Intéressé-e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Key Account Manager Sénior H/F
Wonderbox
CDI | Paris - 75

Key Account Manager Multi
Lunii
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par
RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598950

POSTE : Technico Commercial Menuiserie H/F
DESCRIPTION : Alphéa Conseil, ce sont 15 années d'existence, 14 agences, plus de 400 recrutements par an, 85% de satisfaction client, et 90% de satisfactions candidats. Notre cabinet de conseil en recrutement et stratégie intervient dans plusieurs secteurs d'activité dont certains avec une expertise reconnue comme la distribution, le retail, l'industrie ou l'agroalimentaire.

Alphéa Conseil est le spécialiste du recrutement des cadres dirigeants et du middle management. Notre expertise, notre proximité et notre exigence font de nous un acteur incontournable de votre recrutement en France et à l'international.

Chacun de nos dirigeants à plus de 15 ans d'expertise de votre domaine.
Notre objectif : réaliser votre recrutement avec notre supplément d'âme.

Vous êtes curieux de comprendre ce que cela signifie ? Alors n'hésitez plus et contactez-nous, nous avons votre futur job ou votre futur collaborateur !

ll peut être d'intérieur ou d'extérieur, sur mesure, enrouleur, californien ou encore Vénitien.
Je suis... ?
Vous êtes technico-commercial H/F ?
Alors n'occultez plus aucune de vos compétences.

Notre client, société spécialisée en menuiserie, recherche un Technico-commercial itinérant H/F sur le secteur de Paris (75).

Être Commercial itinérant chez notre client c'est quoi ?
- Prospecter sur le terrain une clientèle majoritairement BtoC, avec le sourire !.
- Répondre aux besoins client, toujours avec le sourire !.
- Concevoir un projet client : tous deux sont uniques !.
- Suivre les futurs clients suite à l'élaboration d'un devis : les clients on les aime avant, pendant et après !.
- Être disponible afin de gérer et répondre aux interrogations des clients : la règle d'OR est La satisfaction client !.

Connaissances et compétences attendues :

Vous êtes armé(e) d'un Bac +2 ou 3 en vente et vous avez une première expérience réussie dans un poste similaire (commercial et technique) ?
Vous êtes quelqu'un de rassurant(e), de passionné(e), de sérieux(se) et surtout vous êtes animé(e) par l'envie de bien faire les choses ?
S'ajoute à cela un réel esprit commercial ?

Alors je vous ai trouvé !!!
Envoyez moi votre CV !!!
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Alphea Conseil

Technico Commercial Menuiserie H/F

Paris - 75

CDI

30 000 - 40 000 EUR par an

Je postule sur le site du recruteur

Alphea Conseil recherche ...

Alphéa Conseil, ce sont 15 années d'existence, 14 agences, plus de 400 recrutements par an, 85% de satisfaction client, et 90% de satisfactions candidats. Notre cabinet de conseil en recrutement et stratégie intervient dans plusieurs secteurs d'activité dont certains avec une expertise reconnue comme la distribution, le retail, l'industrie ou l'agroalimentaire.

Alphéa Conseil est le spécialiste du recrutement des cadres dirigeants et du middle management. Notre expertise, notre proximité et notre exigence font de nous un acteur incontournable de votre recrutement en France et à l'international.

Chacun de nos dirigeants à plus de 15 ans d'expertise de votre domaine. Notre objectif : réaliser votre recrutement avec notre supplément d'âme.

Vous êtes curieux de comprendre ce que cela signifie ? Alors n'hésitez plus et contactez-nous, nous avons votre futur job ou votre futur collaborateur !

Il peut être d'intérieur ou d'extérieur, sur mesure, enrouleur, californien ou encore Vénitien.
Je suis... ?
Vous êtes technico-commercial H/F ?
Alors n'occultez plus aucune de vos compétences.

Notre client, société spécialisée en menuiserie, recherche un Technico-commercial itinérant H/F sur le secteur de Paris (75).

Je postule sur le site du recruteur

Être Commercial itinérant chez notre client c'est quoi ?
- Prospecter sur le terrain une clientèle majoritairement BtoC, avec le sourire !.
- Répondre aux besoins client, toujours avec le sourire !.
- Concevoir un projet client : tous deux sont uniques !.
- Suivre les futurs clients suite à l'élaboration d'un devis : les clients on les aime avant, pendant et après !.
- Être disponible afin de gérer et répondre aux interrogations des clients : la règle d'OR est La satisfaction client !.

Connaissances et compétences attendues :

Vous êtes armé(e) d'un Bac +2 ou 3 en vente et vous avez une première expérience réussie dans un poste similaire (commercial et technique) ? Vous êtes quelqu'un de rassurant(e), de passionné(e), de sérieux(se) et surtout vous êtes animé(e) par l'envie de bien faire les choses ? S'ajoute à cela un réel esprit commercial ?

Alors je vous ai trouvé !!!
Envoyez moi votre CV !!!

Informations complémentaires :

Je postule sur le site du recruteur

ALPHEA CONSEIL

Alphea Conseil

Siège : Valence - 26

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris - 75 | CDI | 30 000 - 40 000 EUR par an | Services aux Entreprises | Bac +2

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 71724

Je postule sur le site du recruteur

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

Technico - Commercial - Secteur Habitat H/F
Mister Menuiserie
CDI | Franconville - 95

Technico-Commercial Menu
Art & Fenêtres
CDI | Châtenay-Malabry - 92

Recherches similaires

Emploi Technico-commercial menuiserie
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Technico-commercial menuiserie Paris > Offre Emploi Technico Commercial Menuiserie H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598895

POSTE : Commercial Maintenance Idf Grand Ouest H/F
DESCRIPTION : Chez Acoem, nous créons des environnements de possibilité, en aidant les organisations à trouver le juste équilibre entre progrès et préservation pour protéger les entreprises et leurs actifs, et maximiser les opportunités issues de la protection des ressources.

Nous fournissons des capteurs et des écosystèmes alimentés par l'IA dans les domaines de la Maintenance Industrielle et de l'Environnement, inégalés et interopérables qui permettent à nos clients de prendre des décisions basées sur des informations précises. Avec 150 distributeurs, plus de 800 employés dans 27 agences, 5 sites de fabrication et 3 centres de R&D dans 11 pays. Acoem fournit des solutions de données holistiques et fiables aux clients du monde entier.

Acoem allie possibilités et protection. Pour plus d'informations, visitez acoem.com.

Ce poste vous intéresse ?

Intégré(e) à la BU MAINTENANCE, vous aurez en charge le développement des ventes de solutions de maintenance conditionnelle et de lignage laser de la zone île de France - Grand Ouest.

Commerce :

Pérenniser l'activité avec les clients du secteur : connaissance du client, démarches commerciales ciblées, propositions d'évolution ;
Prospecter les cibles identifiées notamment au travers de visites et de manifestations particulières (salons, conférences...) ;
Etablir les offres commerciales avec les services techniques ;
Réaliser les objectifs d'entrées de commandes ;
Participer à la définition et à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales.

Reporting :

Renseignement du CRM Sales Force : opportunités, offres, visites, compte-rendus de visites, qualification des offres ;
Reporting mensuel : entrées de commandes, prévisions, actions menées, actions prévues.

Marketing :

Participer à la promotion des solutions Maintenance sur les réseaux sociaux ;
Faire remonter les besoins clients au service marketing ;
Participer aux manifestations organisées sur sa zone géographique : salons, conférences, expositions.

Vous pourrez être amené(e) à intervenir sur d'autres sujets.

Déplacements : Ile-de-France + Grand Ouest

Issu(e) d'une formation Bac +3 ou ingénieur d'une filière technique, vous disposez d'une 1re expérience au sein d'une entreprise industrielle.
Savoir-être : autonome, dynamique, rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service client, votre aisance relationnelle et vos capacités d'analyse et de synthèse.
Les techniques de vente et de négociation n'ont pas de secret pour vous.
Vous disposez de connaissances en mécanique, machines tournantes, analyse vibratoire,

instrumentation et maintenance prédictive
Vous disposez d'un bon niveau d'Anglais.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des organisations patronales et consulaires

Entreprise

L'Industrie recrute

Commercial Maintenance Idf Grand Ouest H/F

Paris 15e - 75

CDI

Je postule

L'Industrie recrute recherche ...

Chez Acoem, nous créons des environnements de possibilité, en aidant les organisations à trouver le juste équilibre entre progrès et préservation pour protéger les entreprises et leurs actifs, et maximiser les opportunités issues de la protection des ressources.

Nous fournissons des capteurs et des écosystèmes alimentés par l'IA dans les domaines de la Maintenance Industrielle et de l'Environnement, inégalés et interopérables qui permettent à nos clients de prendre des décisions basées sur des informations précises. Avec 150 distributeurs, plus de 800 employés dans 27 agences, 5 sites de fabrication et 3 centres de R&D dans 11 pays. Acoem fournit des solutions de données holistiques et fiables aux clients du monde entier.

Acoem allie possibilités et protection. Pour plus d'informations, visitez acoem.com.

Ce poste vous intéresse ?

Intégré(e) à la BU MAINTENANCE, vous aurez en charge le développement des ventes de solutions de maintenance conditionnelle et de lignage laser de la zone Ile de France - Grand Ouest.

Commerce :

Je postule

démarches commerciales ciblées, propositions d'évolution ;

manifestations particulières (salons, conférences...) ;
Etablir les offres commerciales avec les services techniques ;
Réaliser les objectifs d'entrées de commandes ;
Participer à la définition et à la mise en oeuvre du plan d'actions commerciales.

Reporting :

Renseignement du CRM Sales Force : opportunités, offres, visites, compte-rendus de visites, qualification des offres ;
Reporting mensuel : entrées de commandes, prévisions, actions menées, actions prévues.

Marketing :

Participer à la promotion des solutions Maintenance sur les réseaux sociaux ;
Faire remonter les besoins clients au service marketing ;
Participer aux manifestations organisées sur sa zone géographique : salons, conférences, expositions.

Je postule

Vous pourrez être amené(e) à intervenir sur d'autres sujets.

Déplacements : Ile-de-France + Grand Ouest

Issu(e) d'une formation Bac +3 ou ingénieur d'une filière technique, vous disposez d'une 1re expérience au sein d'une entreprise industrielle.
Savoir-être : autonome, dynamique, rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service client, votre aisance relationnelle et vos capacités d'analyse et de synthèse.
Les techniques de vente et de négociation n'ont pas de secret pour vous.
Vous disposez de connaissances en mécanique, machines tournantes, analyse vibratoire, instrumentation et maintenance prédictive
Vous disposez d'un bon niveau d'Anglais.

L'Industrie recrute

L'Industrie recrute

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 15e - 75 | CDI | Industrie Manufacturière | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans | Exp. + 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : ref-281146

Intéressé-e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client déclarant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F

Sociabble

Lyon - Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires I H/F

BNP Paribas

Lyon - Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

Accueil > Job > Job Ile-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Commercial B to B Paris > Job Commercial Maintenance Idf Grand Ouest H/F

ParisJob par

Accueil > Job > Job Ile-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Commercial B to B Paris > Job Commercial Maintenance Idf Grand Ouest H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Ingénieur(e) technico-commercial(e) (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598794

POSTE : Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences H/F
DESCRIPTION : Acteur majeur dans la sciences et recherche en France. Vous intégrerez une société fournissant de nouvelles solutions pour les structures académiques et de biotechnologie allant de la recherche biologique fondamentale au développement de vaccins innovants, de nouveaux médicaments et de thérapies cellulaires et géniques.
Présent dans 40 pays, vous intégrerez une entreprise où chaque jour sera une opportunité d'apprentissage afin que vous puissiez développer votre carrière et développer vos compétences à long terme.

En tant qu'Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences, poste basé dans le secteur France, vous aurez comme principale mission :
- Atteindre les objectifs de vente pour la gamme de produits dans votre secteur.
- Comprendre les besoins des clients, établir des relations commerciales solides et formuler des stratégies de compte pour générer des partenariats efficaces à long terme avec les comptes.
- Fournir une expertise technique de haut niveau lors des discussions avant-vente, des démonstrations d'instruments, de la formation des clients, du support après-vente, des séminaires, des appels d'offres et des événements promotionnels.
- Développer des opportunités de vente pour créer un entonnoir de vente pour atteindre les objectifs commerciaux, gérer les leads et les prospects à l'aide du logiciel de gestion de la relation client salesforce lightning.
- Travailler avec les clients pour différencier notre position par rapport aux concurrents.
- Suivre et communiquer les tendances du marché, y compris la veille concurrentielle.
- Être en mesure de présenter et de discuter de la technologie, des applications et des avantages en termes pertinents pour les clients.
PROFIL : Pour ce poste d'Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences les compétences requises sont : Diplôme universitaire en science du vivant (PhD ou ingénieur biotechnologie minimum), une expérience commerciale de 5 ans minimum, une connaissance en biologie moléculaire et technologie d'imagerie associé (western blot, chimiluminescence, fluorescence et imagerie colorimétrique, etc.), une compétence dans l'utilisation des imageurs biomoléculaires Amersham et les scanners Typhoon souhaité et d'excellentes capacités de communication et de présentation.
Conditions et Avantages
N/C

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Michael Page

Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences H/F

Paris - 75

CDI

40 000 - 50 000 EUR par an

Je postule

Michael Page recherche ...

Acteur majeur dans la sciences et recherche en France. Vous intégrerez une société fournissant de nouvelles solutions pour les structures académiques et de biotechnologie ciblant de la recherche biologique fondamentale au développement de vaccins innovants, de nouveaux médicaments et de thérapies cellulaires et géniques.
Présent dans 40 pays, vous intégrerez une entreprise où chaque jour sera une opportunité d'apprentissage afin que vous puissiez développer votre carrière et développer vos compétences à long terme.

En tant qu'Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences, poste basé dans le secteur France, vous aurez comme principale mission :
- Atteindre les objectifs de vente pour la gamme de produits dans votre secteur.
- Comprendre les besoins des clients, établir des relations commerciales solides et formuler des stratégies de compte pour générer des partenariats efficaces à long terme avec les comptes.
- Fournir une expertise technique de haut niveau lors des discussions avant-vente, des démonstrations d'instruments, de la formation des clients, du support après-vente, des séminaires, des appels d'offres et des événements promotionnels.
- Développer des opportunités de vente pour créer un entonnoir de vente pour atteindre les objectifs commerciaux, gérer les leads et les prospects à l'aide du logiciel de gestion de la relation client salesforce lightning

Je postule

concurrents.

concurrentielle.
- Être en mesure de présenter et de discuter de la technologie, des applications et des avantages en termes pertinents pour les clients.

Michael Page

Siège : Neuilly sur Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Je postule

compétences requises sont : Diplôme universitaire en science du vivant

de 5 ans minimum, une connaissance en biologie moléculaire et technologie d'imagerie associé (western blot, chimiluminescence, fluorescence et imagerie colorimétrique, etc.), une compétence dans l'utilisation des imageurs biomoléculaires Amersham et les scanners Typhoon souhaité et d'excellentes capacités de communication et de présentation.
Conditions et Avantages
N/C

En résumé...

Paris - 75 | CDI | 40 000 - 50 000 EUR par an | Industrie high-tech • Telecom | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 688626 38311822

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU, ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Ingénieur Technico-Commercial - Environnement H/F
Endress Hauser
CDI | Île-de-France

Ingenieur Technico-Comme
Thereco
CDI | Île-de-France

Recherches similaires

Emploi Ingénieur technico commercial
Emploi Commerce
Emploi Paris
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Ingénieur technico commercial Paris > Job Ingénieur Technico-Commercial Life Sciences H/F

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598680

POSTE : Manager de Vente Weekend H/F
DESCRIPTION : Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 120 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

Rattaché(e) au Responsable Animation des Ventes WE, vous avez en charge le management des équipes de vente WE en s'assurant de la continuité de la qualité de service et du développement des ventes sur son secteur d'affectation du WE.
En tant que véritable manager de terrain, vos missions sont les suivantes :
- Transmettre à votre équipe la PASSION DU CLIENT afin de lui offrir un accueil irréprochable et de répondre à toutes ses attentes. Vous partagez avec votre équipe le Goût DE L'EXCELLENCE pour que chacun de nos clients vive une expérience shopping inédite.
- Garantir la performance commerciale du secteur d'affectation en développant la CULTURE DU RESULTAT auprès de votre équipe. Véritable interface terrain avec les fournisseurs, le merchandising, la logistique, vous participez à la mise en place et à la réussite des animations commerciales.
- ANIMER votre équipe et la COACHER au quotidien (mise en place de challenges, coaching sur les techniques de vente, feedbacks réguliers...).
- VEILLER à maintenir un Reporting détaillé d'activités WE (CA et actions) auprès des équipes semaines.
Vous puisez votre force dans le COLLECTIF dans le but d'atteindre notre ambition partagée d'enchanter et de fidéliser notre clientèle française et internationale.
PROFIL : De formation supérieure Bac +2/5, vous disposez d'une expérience significative en management d'au moins 6 mois, acquise si possible dans le secteur de la distribution spécialisée.
Vous êtes réellement un(e) manager de terrain, fortement orienté(e) client et résultats et vous disposez d'un goût prononcé pour la vente.
Vous faites preuve de leadership et vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel.
Vous parlez couramment français, anglais.
CDI 3 jours / semaine incluant nécessairement samedi, dimanche et lundi.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Grands magasins

Entreprise

Galeries Lafayette

Manager de Vente Weekend H/F

Paris 9e - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule

Galeries Lafayette recherche ...

Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 120 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

Rattaché(e) au Responsable Animation des Ventes WE, vous avez en charge le management des équipes de vente WE en s'assurant de la continuité de la qualité de service et du développement des ventes sur son secteur d'affectation du WE.
En tant que véritable manager de terrain, vos missions sont les suivantes :
- Transmettre à votre équipe la PASSION DU CLIENT afin de lui offrir un accueil irréprochable et de répondre à toutes ses attentes. Vous partagez avec votre équipe le Goût DE L'EXCELLENCE pour que chacun de nos clients vive une expérience shopping inédite.
- Garantir la performance commerciale du secteur d'affectation en développant la CULTURE DU RESULTAT auprès de votre équipe. Véritable interface terrain avec les fournisseurs, le merchandising, la logistique, vous participez à la mise en place et à la réussite des animations commerciales.
- ANIMER votre équipe et la COACHER au quotidien (mise en place de challenges, coaching sur les techniques de vente, feedbacks réguliers...).
- VEILLER à maintenir un Reporting détaillé d'activités WE (CA et actions) auprès des équipes semaines.
Vous puisez votre force dans le COLLECTIF dans le but d'atteindre notre

Je postule

Galeries Lafayette

Siège : Paris - 75

Distribution / Mode

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation supérieure Bac +2/5, vous disposez d'une expérience significative en management d'au moins 6 mois, acquise si possible dans le secteur de la distribution spécialisée.
Vous êtes réellement un(e) manager de terrain, fortement orienté(e) client et résultats et vous disposez d'un goût prononcé pour la vente

Je postule

relationnel.

CDI 3 jours / semaine incluant nécessairement samedi, dimanche et lundi.

En résumé...

Paris 9e - 75 | CDI - Télétravail partiel | Distribution • Commerce de gros | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : MV WEEKEND CDI 38322740

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable d'Équipe - Sales Supervisor - Idf H/F
Courir
CDI · Paris - 75

Responsable des Ventes Bâ
Tribeca Conseil
CDI · Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Chef des ventes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598653

POSTE : Commercial H/F
DESCRIPTION : Spécialiste de l'accueil depuis 30 ans, Charlestown est un des leaders du marché de l'accueil en France avec un chiffre d'affaires en croissance chaque année.

Nous proposons aux entreprises une palette de services sur-mesure avec des solutions innovantes pour un accueil 2.0 autour de ses 3 principaux métiers : l'accueil en entreprise, l'accueil événementiel et la promotion des ventes.

Pour promouvoir un accueil 100% humain, 100% digital, 100% visionnaire, rejoignons-nous dans cette belle aventure !

Rattaché(e)) la Directrice Commerciale, vos missions sont :

Prospection Commerciale

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises identifiées.

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients.

- Adapter notre offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects en fonction du cahier des charges.

- Elaborer les propositions commerciales des prospects et de reconduction de contrats.

Développement et suivi commercial

- Répondre aux demandes des clients et des prospects, rédiger l'offre commerciale.

- Participer aux soutenances des offres.

- Veiller au respect des clauses contractuelles.

Gestion de la relation client et reporting

- Renseigner en permanence le fichier clients via notre CRM.

- Assurer une veille commerciale.

- Effectuer un reporting régulier de son activité.

Autres

- Participer à nos projets : amélioration du fichier clients, élaboration et/ou optimisation des outils marketing.

- Participer aux actions de marketing opérationnel : événements salons, opérations promotionnelles sur le terrain, mailing.
PROFIL : De formation supérieure dans l'univers commercial, vous avez une première expérience réussie dans le secteur des services ou dans un département commercial dans une structure opérationnelle.

Organisé(e) et rigoureux(se), vous vous montrez force de proposition et de persuasion et savez travailler en toute autonomie.

Votre enthousiasme, votre aisance relationnelle et votre capacité à utiliser l'outil informatique seront des atouts pour réussir sur cette fonction.

Au-delà de votre parcours, nous recherchons une vraie personnalité, dotée d'un excellent relationnel et d'un sens prononcé du service et de la qualité.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

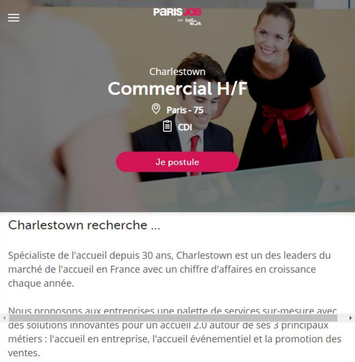
Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Technicien
- Secteur d'activité : Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a.

Entreprise



Charlestown

Commercial H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Charlestown recherche ...

Spécialiste de l'accueil depuis 30 ans, Charlestown est un des leaders du marché de l'accueil en France avec un chiffre d'affaires en croissance chaque année.

Nous proposons aux entreprises une palette de services sur-mesure avec des solutions innovantes pour un accueil 2.0 autour de ses 3 principaux métiers : l'accueil en entreprise, l'accueil événementiel et la promotion des ventes.

Pour promouvoir un accueil 100% humain, 100% digital, 100% visionnaire, rejoignons-nous dans cette belle aventure !

Rattaché(e)) la Directrice Commerciale, vos missions sont :

Prospection Commerciale

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises identifiées.

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients.

- Adapter notre offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects en fonction du cahier des charges.

- Elaborer les propositions commerciales des prospects et de reconduction

Je postule

Développement et suivi commercial

- Répondre aux demandes des clients et des prospects, rédiger l'offre commerciale.

- Participer aux soutenances des offres.

- Veiller au respect des clauses contractuelles.

Gestion de la relation client et reporting

- Renseigner en permanence le fichier clients via notre CRM.

- Assurer une veille commerciale.

- Effectuer un reporting régulier de son activité.

Autres

- Participer à nos projets : amélioration du fichier clients, élaboration et/ou optimisation des outils marketing.

Je postule

opérations promotionnelles sur le terrain, mailing.

Informations complémentaires :
Non précisé.

Charlestown

Evénementiel

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation supérieure dans l'univers commercial, vous avez une première expérience réussie dans le secteur des services ou dans un

Je postule

Organisé(e) et rigoureux(se), vous vous montrez force de proposition et de persuasion et savez travailler en toute autonomie.

Votre enthousiasme, votre aisance relationnelle et votre capacité à utiliser l'outil informatique seront des atouts pour réussir sur cette fonction.

Au-delà de votre parcours, nous recherchons une vraie personnalité, dotée d'un excellent relationnel et d'un sens prononcé du service et de la qualité.

En résumé...

Paris - 75 | CDI | Services aux Entreprises | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 , Réf : 6dyysxp2nk

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max: 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F

Sociabble

CDI | Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires H/F

BNP Paribas

CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Attaché(e) commercial(e) en transport-logistique (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598604

POSTE : Responsable Commercial Transport H/F
DESCRIPTION : Notre client est un groupe familial de 1 200 personnes spécialisé dans les activités de Transport, de logistique et de conditionnement. Il dispose de plusieurs sites répartis sur toute la France.

Rattaché à la direction générale, vous prenez en charge le développement de l'activité Transport sur la France.
A ce titre vos missions sont les suivantes :
- Reprendre le portefeuille de clients existants, le suivre et le développer dans une démarche de partenariat solide et durable.
- Prospecter de nouveaux comptes et entretenir une relation de confiance.
- Travailler en transverse avec l'ensemble des services (Exploitation, Atelier, QHSE, RH).
- Veiller à assurer une satisfaction client maximale.
- Utiliser les outils à disposition pour structurer le développement et assurer un reporting régulier.
PROFIL : Issu d'une formation commerciale, vous bénéficiez d'au moins 5 ans d'expérience sur une fonction de développement commercial acquise dans le transport.
Vous démontrez un excellent sens du relationnel, faite preuve d'écoute et de conviction.
Doté d'un vrai sens du service client et proche de l'exploitation, vous souhaitez contribuer au développement d'une belle entreprise familiale.
Conditions et Avantages
N/C

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise



Michael Page

Responsable Commercial Transport H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

Michael Page recherche ...

Notre client est un groupe familial de 1 200 personnes spécialisé dans les activités de Transport, de logistique et de conditionnement. Il dispose de plusieurs sites répartis sur toute la France.

Rattaché à la direction générale, vous prenez en charge le développement de l'activité Transport sur la France.
A ce titre vos missions sont les suivantes :
- Reprendre le portefeuille de clients existants, le suivre et le développer dans une démarche de partenariat solide et durable.
- Prospecter de nouveaux comptes et entretenir une relation de confiance.
- Travailler en transverse avec l'ensemble des services (Exploitation, Atelier, QHSE, RH).
- Veiller à assurer une satisfaction client maximale.
- Utiliser les outils à disposition pour structurer le développement et assurer un reporting régulier.

Michael Page

Siège : Neuilly sur Seine - 92

Recrutement - Placement - Conseils RH

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Issu d'une formation commerciale, vous bénéficiez d'au moins 5 ans d'expérience sur une fonction de développement commercial acquise dans le transport.
Vous démontrez un excellent sens du relationnel, faite preuve d'écoute et de conviction.
Doté d'un vrai sens du service client et proche de l'exploitation, vous souhaitez contribuer au développement d'une belle entreprise familiale.
Conditions et Avantages
N/C

En résumé...

Paris - 75 | CDI | Transport • Logistique | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 687505 38311749

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable Commercial Médical Paris H/F
LPG Systems
CDI | Paris - 75

Key Account Manager H/F
Groupe Excent
CDI | Île-de-France

Recherches similaires

Emploi Responsable commercial
Emploi Commerce
Emploi Paris
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris
> Offre Emploi Responsable commercial Paris
> Offre Emploi Responsable Commercial Transport H/F

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598490

POSTE : Conseiller Clientèle . H/F
DESCRIPTION : Fed Finance, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour son client, établissement bancaire coopératif, un Conseiller clientèle à H/F basé à Paris pour une mission de 6 mois.

Dans le cadre de l' accompagnement les sociétaires et prospects dans la préparation et le financement de tous leurs projets, vous êtes en charge des missions suivantes :
- Accueillir les sociétaires et les accompagner dans leurs parcours digitaux.
- Conseiller les sociétaires et leur proposer des produits et solutions de financement et d'épargne adaptés à leurs projets et concrétiser la vente de produits.
- Etudier et instruire les dossiers de crédits à la consommation et immobilier et décider selon les règles d'octroi et en assurer le suivi jusqu'à la signature de l'offre.
- Développer, équiper et fidéliser le client en présentant les avantages du modèle.
PROFIL : Vous justifiez d'une expérience commerciale et en montage de prêts immobiliers de minimum 2 ans, idéalement dans le secteur Bancassurance.
Vous êtes reconnu(e) pour votre dynamisme et vos capacités à faire du rebond commercial sont des atouts qui vous permettront de réussis pleinement votre mission.

Type de contrat
Mission intérimaire - 6 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Fed Finance

Conseiller Clientèle . H/F

Paris 2e - 75

Intérim - 6 mois

Je postule

Fed Finance recherche ...

Fed Finance, cabinet de recrutement spécialisé, recherche pour son client, établissement bancaire coopératif, un Conseiller clientèle à H/F basé à Paris pour une mission de 6 mois.

Dans le cadre de l' accompagnement les sociétaires et prospects dans la preparation et le financement de tous leurs projets, vous êtes en charge des missions suivantes :
- Accueillir les sociétaires et les accompagner dans leurs parcours digitaux.
- Conseiller les sociétaires et leur proposer des produits et solutions de financement et d'épargne adaptés à leurs projets et concrétiser la vente de produits.
- Etudier et instruire les dossiers de crédits à la consommation et immobilier et décider selon les règles d'octroi et en assurer le suivi jusqu'à la signature de l'offre.
- Développer, équiper et fidéliser le client en présentant les avantages du modèle.

Fed Finance

Siège : Paris - 75

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Vous justifiez d'une expérience commerciale et en montage de prêts immobiliers de minimum 2 ans, idéalement dans le secteur Bancassurance. Vous êtes reconnu(e) pour votre dynamisme et vos capacités à faire du rebond commercial sont des atouts qui vous permettront de réussis pleinement votre mission.

En résumé...

Paris 2e - 75 | Intérim - 6 mois | Banque • Assurance • Finance | Bac +2 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 38314256

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Conseiller de Clientèle H/F
Crédit du Nord
CDD · Paris - 75

Conseiller.ère Clientèle Paris
Crédit Coopératif
CDI · Paris - 75

Recherches similaires

Emploi Conseiller clientèle
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable de station-service (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598473

POSTE : Chef de Station H/F
DESCRIPTION : Andrew Staffing est un cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers de la distribution et du e-commerce.

POSTE

C'est dans le cadre de son très fort développement que notre client, figurant parmi les leaders européens dans le secteur de la distribution de carburant, recherche un Manager de centre de profit : station-service + commerce de proximité H/F

Vos missions :
- Garant de la politique commerciale, vous avez une forte approche du commerce de proximité.
- Vous agissez dans le respect de la politique du groupe.
- Vous encadrez une équipe de vente et faites preuve d'une grande présence sur le terrain.
- Vous êtes garant des normes d'hygiène et de sécurité définie par la Direction.
PROFIL : Votre profil :
- Commerçant(e) avant tout, une formation commerciale est appréciée.
- Une expérience en en produits frais est impérative.
- Vous avez acquis une expérience confirmée dans la vente, dans la gestion d'un point de vente ou d'une zone dans la grande distribution (chef de rayon F & L ou produits frais).
- Vous savez vous impliquer assidûment dans votre travail et vous possédez un excellent sens du relationnel.

L'aventure vous tente ? Postulez dès maintenant !

Retrouvez toutes nos offres sur notre site, nous avons certainement l'opportunité qu'il vous faut. N'hésitez plus, envoyez-nous votre CV !

Suivez-nous également sur LinkedIn pour rester informé de nos nouvelles opportunités.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : 20,0000 - 30,0000 EUR par année

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté (0)

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise

Entreprise



Urban Staffing

Chef de Station H/F

Paris - 75

CDI

20 - 30 EUR par an

Je postule

Urban Staffing recherche ...

Andrew Staffing est un cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers de la distribution et du e-commerce.

POSTE

C'est dans le cadre de son très fort développement que notre client, figurant parmi les leaders européens dans le secteur de la distribution de carburant, recherche un Manager de centre de profit : station-service + commerce de proximité H/F

Vos missions :
- Garant de la politique commerciale, vous avez une forte approche du commerce de proximité.
- Vous agissez dans le respect de la politique du groupe.
- Vous encadrez une équipe de vente et faites preuve d'une grande présence sur le terrain.
- Vous êtes garant des normes d'hygiène et de sécurité définie par la Direction.

ANDREW STAFFING

Je postule

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Votre profil :
- Commerçant(e) avant tout, une formation commerciale est appréciée.
- Une expérience en en produits frais est impérative.
- Vous avez acquis une expérience confirmée dans la vente, dans la gestion d'un point de vente ou d'une zone dans la grande distribution (chef de rayon F & L ou produits frais).
- Vous savez vous impliquer assidûment dans votre travail et vous possédez un excellent sens du relationnel.

L'aventure vous tente ? Postulez dès maintenant !

Retrouvez toutes nos offres sur notre site, nous avons certainement l'opportunité qu'il vous faut. N'hésitez plus, envoyez-nous votre CV !

Suivez-nous également sur LinkedIn pour rester informé de nos nouvelles

Je postule

En résumé...

Paris - 75 | CDI | 20 - 30 EUR par an | Services aux Entreprises | Bac +3, Bac +4 | Exp. - 1 an | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 764557/2256188 CDS/75P

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Customer Success Manager Station /F H/F
Beamy

Manager Commerce H/F
Auchan

Recherches similaires

Emploi Manager station-service
Emploi Distribution
Emploi Hôtesse de caisse
Emploi Directeur adjoint de magasin
Emploi Responsable magasin
Emploi Opticien
Emploi Employé libre service
Entreprises Distribution
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Manager station-service Paris > Emploi Chef de Station H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598443

POSTE : Technico-Commercial Grands Comptes - CDI H/F
DESCRIPTION : Débutez ou faites évoluer votre carrière au sein d'un acteur singulier de l'économie sociale et solidaire, avec un métier et une culture qui vous ressemblent !

Plus qu'une simple entreprise de l'assurance, nous exerçons notre activité avec passion et bienveillance et nous appuyons sur des valeurs d'entraide, de solidarité et d'égalité afin d'améliorer la qualité de vie et renforcer la solidarité entre les générations.

Pour concilier performance et meilleur équilibre de vie, nos 1900 collaborateurs bénéficient d'une organisation du travail novatrice, source de sens, de confiance mutuelle et de responsabilisation : possibilité de télétravailler de 1 à 4 jours par semaine selon la fonction et l'organisation du site.

Contactez nos ambassadeurs pour qu'ils partagent avec vous leur enthousiasme et leur motivation au quotidien : 89% des salariés sont fiers de travailler à La Mutuelle Générale ! https://lamutuellegenerale.career-inspiration.com/

VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Dans le cadre d'un CDI à pouvoir dès que possible, vous intégrerez le Département « Grands Comptes » Direct. Rattaché(e) à la Responsable de Département, vous rejoindrez une équipe de 4 collaborateurs.

MISSIONS

Vous préparez l'acte de vente et organisez les rendez-vous commerciaux :
- Assurer le suivi de la relation commerciale (relances, évolutions, montage des dossiers souscription).
- Contribuer à l'élaboration des cahiers des charges techniques.

Vous animez, par un suivi régulier, la relation commerciale en phase après-vente :
- Créer et entretenir des contacts commerciaux réguliers et des relations à moyen terme avec les clients.
- Informer les clients sur le contenu, les conditions des contrats et les évolutions règlementaires.
- Vérifier les documents commerciaux et participer à leur rédaction.
- Contribuer aux opérations de mise en production du contrat.

Vous effectuez le suivi technique du portefeuille de contrats jusqu'à sa mise en gestion :
- Assurer un rôle de contrôle technique et/ou juridique sur les contrats.
- Organiser et assurer la coordination entre les équipes de développement commercial et les services internes concernés.
- Contribuer à l'analyse des comptes de résultats des clients.

Vous participez aux actions de renouvellement du portefeuille.

CE QUE VOUS POUVEZ ATTENDRE DE NOUS

- Un réel encadrement pour progresser et se développer sur des sujets transverses, dans une petite équipe.
- Un cadre de travail propice à l'épanouissement professionnel et personnel.
PROFIL : VOS ATOUTS POUR REUSSIR

Votre formation :

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau Master 1/2 dans une filière commerciale.

Vous et le monde du travail :
Vous justifiez d'une expérience de minimum 3 ans dans des postes similaires (technico-commercial(e), chargé(e) de comptes) et dans le domaine assurance et prévoyance des marchés collectifs.

Dans votre boite à outils :
Vous maîtrisez les outils bureautiques.

Si vous vous reconnaissez, n'hésitez plus, postulez et rencontrons-nous au plus vite !

Statut : Cadre
Lieu de travail : Paris (75013)

Vous trouverez également chez nous :

L'Open Travail, 21 RTT pour un équilibre vie pro/vie perso, cabine médicale connectée, prime annuelle, titres restaurant et/ou restaurant d'entreprise, CET, CSE, Mutuelle et Prévoyance, etc.

Mots clés : #commercial, #performancecommerciale, #client, #portefeuilleclient

Pour aller plus loin, visionnez cette vidéo https://www.youtube.com/watch v=GdYDg60Ryus et/ou rendez-vous sur https://www.lamutuellegenerale.fr/

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Autres assurances

Entreprise

La Mutuelle Générale

Technico-Commercial Grands Comptes - CDI H/F

Paris 13e - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule sur le site du recruteur

La Mutuelle Générale recherche ...

Débutez ou faites évoluer votre carrière au sein d'un acteur singulier de l'économie sociale et solidaire, avec un métier et une culture qui vous ressemblent !

Plus qu'une simple entreprise de l'assurance, nous exerçons notre activité avec passion et bienveillance et nous appuyons sur des valeurs d'entraide, de solidarité et d'égalité afin d'améliorer la qualité de vie et renforcer la solidarité entre les générations.

Pour concilier performance et meilleur équilibre de vie, nos 1900 collaborateurs bénéficient d'une organisation du travail novatrice, source de sens, de confiance mutuelle et de responsabilisation : possibilité de télétravailler de 1 à 4 jours par semaine selon la fonction et l'organisation du site.

Contactez nos ambassadeurs pour qu'ils partagent avec vous leur enthousiasme et leur motivation au quotidien : 89% des salariés sont fiers de travailler à La Mutuelle Générale ! lamutuellegenerale.career-inspiration.com/

VOTRE ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Dans le cadre d'un CDI à pouvoir dès que possible, vous intégrerez le Département « Grands Comptes » Direct, Rattaché(e) à la Responsable de

Je postule sur le site du recruteur

Vous préparez l'acte de vente et organisez les rendez-vous commerciaux :
- Assurer le suivi de la relation commerciale (relances, évolutions, montage des dossiers souscription).
- Contribuer à l'élaboration des cahiers des charges techniques.

Vous animez, par un suivi régulier, la relation commerciale en phase après-vente :
- Créer et entretenir des contacts commerciaux réguliers et des relations à moyen terme avec les clients.
- Informer les clients sur le contenu, les conditions des contrats et les évolutions réglementaires.
- Vérifier les documents commerciaux et participer à leur rédaction.
- Contribuer aux opérations de mise en production du contrat.

Vous effectuez le suivi technique du portefeuille de contrats jusqu'à sa mise en gestion :
- Assurer un rôle de contrôle technique et/ou juridique sur les contrats.
- Organiser et assurer la coordination entre les équipes de développement commercial et les services internes concernés.

Je postule sur le site du recruteur

CE QUE VOUS POUVEZ ATTENDRE DE NOUS

- Un réel encadrement pour progresser et se développer sur des sujets transverses, dans une petite équipe.
- Un cadre de travail propice à l'épanouissement professionnel et personnel.

La Mutuelle Générale

Siège : Paris - 75

Assurance

Voir toutes les offres de l'entreprise

Je postule sur le site du recruteur

Vous êtes

VOS ATOUTS POUR REUSSIR

Votre formation :
Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau Master 1/2 dans une filière commerciale.

Vous et le monde du travail :
Vous justifiez d'une expérience de minimum 3 ans dans des postes similaires (technico-commercial(e), chargé(e) de comptes) et dans le domaine assurance et prévoyance des marchés collectifs.

Dans votre boite à outils :
Vous maîtrisez les outils bureautiques.

Si vous vous reconnaissez, n'hésitez plus, postulez et rencontrons-nous au plus vite !

Statut : Cadre
Lieu de travail : Paris (75013)

Je postule sur le site du recruteur

L'Open Travail, 21 RTT pour un équilibre vie pro/vie perso, cabine médicale connectée, prime annuelle, titres restaurant et/ou restaurant d'entreprise, CET, CSE, Mutuelle et Prévoyance, etc.

Mots clés : #commercial, #performancecommerciale, #client, #portefeuilleclient

Pour aller plus loin, visionnez cette vidéo www.youtube.com/watch v=GdYDg60Ryus
et/ou rendez-vous sur www.lamutuellegenerale.fr/

En résumé...

Paris 13e - 75 | CDI - Télétravail partiel | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans | Banque • Assurance • Finance

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 9547836 JR00004769

Je postule sur le site du recruteur

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

Key Account Manager Sénior H/F
Wonderbox
CDI | Paris - 75

Key Account Manager Multi
Lunii
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Responsable grands comptes Paris > Job Technico-Commercial Grands Comptes - CDI H/F

ParisJob par REGIONSJOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Responsable des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598436

POSTE : Manager de Vente H/F
DESCRIPTION : Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 120 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

Nous sommes convaincus que nos collaborateurs sont les premiers atouts pour réussir notre transformation et remplir notre mission de leader du commerce et de la mode. En tant qu'entreprise familiale et engagée, nous offrons un environnement de travail stimulant dans lequel se développer et évoluer. Pour que chaque jour soit toujours différent !
Rattaché au magasin des GALERIES LAFAYETTE HAUSSMANN sur le secteur Homme, vos principales missions seront les suivantes :
La satisfaction client :
Accueil clientèle
Vente de produits et services
Fidélisation client
Gestion de la surface de vente
Collaboration en équipe et Management :
Collaboration transverse
Accompagnement et encadrement des équipes
Organisation des équipes et de l'activité
Animation des ventes
Processus RH
Gestion :
Encaissement / rendus / échanges
Suivi budgétaire et financier
Stock et inventaires
Procédures
Veille concurrentielle
PROFIL : Titulaire d'une formation type école de commerce, vous justifiez d'une expérience significative / d'une première expérience en management d'équipe et vous avez un intérêt prononcé pour le Retail.
Les compétences requises :
- Organisation / procédures / méthodes.
- Techniques de vente.
- Anglais bon niveau.
- Analyse et synthèse.
- Adaptabilité / souplesse.
- Aisance relationnelle.
- Conduite du changement.
- Esprit d'équipe et coopération.
- Expression écrite et orale.
- Force de conviction.
- Orientation client.
- Sens du résultat.
- Sensibilité Mode.
- Animation d'équipe.
- Déclinaison des enjeux et de la stratégie.
- Délégation / contrôle.
- Développement des autres.
Vous vous reconnaissez dans cette annonce ! Etonnez-vous, rejoignez-nous !
Poste à pourvoir en CDI dès que possible

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Grands magasins

Entreprise

Galeries Lafayette

Manager de Vente H/F

Paris 9e - 75

CDI - Télétravail partiel

Je postule

Galeries Lafayette recherche ...

Imaginez l'inattendu. Depuis plus de 120 ans, le groupe Galeries Lafayette fait bouger les lignes du commerce et ouvre de nouvelles perspectives, à travers ses marques emblématiques. Dans un monde qui change plus vite que les modes, nous vous offrons un challenge : mettre votre talent au service de l'enchantement et de nos clients. Faites le choix d'une entreprise en mouvement, plurielle et engagée, où chaque jour est différent !

Nous sommes convaincus que nos collaborateurs sont les premiers atouts pour réussir notre transformation et remplir notre mission de leader du commerce et de la mode. En tant qu'entreprise familiale et engagée, nous offrons un environnement de travail stimulant dans lequel se développer et évoluer. Pour que chaque jour soit toujours différent !

Rattaché au magasin des GALERIES LAFAYETTE HAUSSMANN sur le secteur Homme, vos principales missions seront les suivantes :

La satisfaction client :
Accueil clientèle
Vente de produits et services
Fidélisation client
Gestion de la surface de vente
Collaboration en équipe et Management :
Collaboration transverse
Accompagnement et encadrement des équipes
Organisation des équipes et de l'activité
Animation des ventes
Processus RH

Je postule

Suivi budgétaire et financier
Stock et inventaires
Procédures
Veille concurrentielle

Galeries Lafayette

Siège : Paris - 75

Distribution / Mode

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Titulaire d'une formation type école de commerce, vous justifiez d'une

Je postule

d'équipe et vous avez un intérêt prononcé pour le Retail.

- Organisation / procédures / méthodes.
- Techniques de vente.
- Anglais bon niveau.
- Analyse et synthèse.
- Adaptabilité / souplesse.
- Aisance relationnelle.
- Conduite du changement.
- Esprit d'équipe et coopération.
- Expression écrite et orale.
- Force de conviction.
- Orientation client.
- Sens du résultat.
- Sensibilité Mode.
- Animation d'équipe.
- Déclinaison des enjeux et de la stratégie.
- Délégation / contrôle.
- Développement des autres.

Vous vous reconnaissez dans cette annonce ! Etonnez-vous, rejoignez-nous !

Poste à pourvoir en CDI dès que possible

Je postule

En résumé...

Paris 9e - 75 | CDI - Télétravail partiel | Distribution • Commerce de gros | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : MANAGER VENTE CDI 38322679

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

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

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre

Offres similaires

Responsable d'Équipe - Sales Supervisor - Idf H/F
Courir
CDI | Paris - 75

Responsable des Ventes Bâ
Tribeca Conseil
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Chef des ventes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598421

POSTE : Commercial H/F
DESCRIPTION : ERARD PRO, spécialiste des solutions pour l'intégration d'équipements audiovisuels dans le milieu professionnel recherche dans le cadre de son développement un(e) commercial(e) terrain.

Nos équipes conçoivent, fabriquent et commercialisent depuis plusieurs années une gamme complète de mobiliers design et de protections pour écrans et vidéoprojecteurs.

Nos moyens R&D, notre bureau de design et la production sur notre site de 16 000 m2 basé à 30 min de Lyon, nous permettent d'offrir des solutions toujours plus innovantes à nos clients.

Nos produits sont présents dans les secteurs d'activités en pleine croissance tels que les espaces collaboratifs en entreprise (digitalisation des salles de réunion, équipement d'espaces de visioconférence), le DIGITAL MEDIA (intégration d'écrans dans les boutiques, les stades, arénas, gares et aéroports), l'HOSPITALITY (hôtel, hôpitaux...).

Rattaché(e) hiérarchiquement au Directeur Général, vous développez les ventes auprès de clients et prospects sur le secteur France Nord et Ouest avec une prédominance en Région Parisienne.

En véritable conseiller, vous assurez un suivi personnalisé de vos clients par une forte présence terrain et établissez avec eux une relation de confiance.

De formation commerciale (école de commerce, BTS force de vente ou DUT Technique de Commercialisation) ou de formation technique (école d'ingénieur, BTS ou DUT) avec une réelle appétence pour le commerce et les rapports humains.

Vous justifiez d'une première expérience de 3-5 ans minimum acquise dans le milieu de la vente B2B.

Vous avez le sens de l'effort et de la persuasion, une bonne présentation et des qualités relationnelles fédératrices.

Doté.e d'un fort tempérament commercial, votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur.

Maîtrise des outils informatiques (Pack Office).

Ce que nous offrons :

Un package composé d'un salaire fixe (selon expérience), variable, participation, mutuelle, prévoyance, véhicule de fonction, Téléphone, PC, Frais de déplacement.
PROFIL :

Type de contrat
- Contrat à durée indéterminée
- Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des organisations patronales et consulaires

Entreprise



L'Industrie recrute

Commercial H/F

Paris - 75

CDI

Je postule

L'Industrie recrute recherche ...

ERARD PRO, spécialiste des solutions pour l'intégration d'équipements audiovisuels dans le milieu professionnel recherche dans le cadre de son développement un(e) commercial(e) terrain.

Nos équipes conçoivent, fabriquent et commercialisent depuis plusieurs années une gamme complète de mobiliers design et de protections pour écrans et vidéoprojecteurs.

Nos moyens R&D, notre bureau de design et la production sur notre site de 16 000 m2 basé à 30 min de Lyon, nous permettent d'offrir des solutions toujours plus innovantes à nos clients.

Nos produits sont présents dans les secteurs d'activités en pleine croissance tels que les espaces collaboratifs en entreprise (digitalisation des salles de réunion, équipement d'espaces de visioconférence), le DIGITAL MEDIA (intégration d'écrans dans les boutiques, les stades, arénas, gares et aéroports), l'HOSPITALITY (hôtel, hôpitaux...).

Rattaché(e) hiérarchiquement au Directeur Général, vous développez les ventes auprès de clients et prospects sur le secteur France Nord et Ouest avec une prédominance en Région Parisienne.

En véritable conseiller, vous assurez un suivi personnalisé de vos clients par une forte présence terrain et établissez avec eux une relation de confiance.

De formation commerciale (école de commerce, BTS force de vente ou DUT d'ingénieur, BTS ou DUT) avec une réelle appétence pour le commerce et les rapports humains.

Je postule

Vous justifiez d'une première expérience de 3-5 ans minimum acquise dans le milieu de la vente B2B.

Vous avez le sens de l'effort et de la persuasion, une bonne présentation et des qualités relationnelles fédératrices.

Doté.e d'un fort tempérament commercial, votre aisance relationnelle, votre sens de la négociation vous permettront de réaliser vos objectifs et de fidéliser les clients de votre secteur.

Maîtrise des outils informatiques (Pack Office).

Ce que nous offrons :

Un package composé d'un salaire fixe (selon expérience), variable, participation, mutuelle, prévoyance, véhicule de fonction, Téléphone, PC, Frais de déplacement.

Je postule

L'Industrie recrute

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris - 75 | CDI | Industrie Manufacturière | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : ref-285398

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max: 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Sdr France H/F

Sociabble

CDI | Paris 1er - 75

Parcours Chargé d'Affaires I H/F

BNP Paribas

CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Commercial B to B
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0598215

POSTE : Commercial Terrain Debutant - Dpt 94 Sucy-En-Brie H/F
DESCRIPTION : Verisure est une entreprise handi-accueillante et handi-bienveillante, nos postes sont évidemment ouverts aux personnes en situation de handicap.
Et si vous voulez en savoir plus sur le n°1 en France et en Europe, c'est par ici : https://carriere.verisure.fr/

On peut vous raconter ce qu'on veut, mais on préfère directement donner la parole à nos Expert.e.s Sécurité de la région :

Une grande famille : le poste motivant et l'autonomie est de rigueur. La rémunération est attractive. Responsables disponibles et à l'écoute.

Si vous êtes un compétiteur et avare de décrocher des challenges, Verisure est faite pour vous.
-.

J'ai été recruté en tant que commercial terrain sans aucune expérience. J'ai pu faire une formation à l'intégration pour me donner les clés.
Alors voilà, Verisure, c'est un peu comme une école de commerce, sauf que là, c'est vous qui êtes payé.e. Vous rencontrez de belles personnes, on vous forme et on vous donne les clés pour réussir. La preuve, 100 % de nos managers commerciaux sont issus de la promotion interne.

Alors, ça vous dit un CDI à Sucy-en-Brie ?

Votre job :
- Prospecter sur le terrain pour développer le portefeuille client Verisure ; - Sensibiliser le prospect à nos produits et services ; - Analyser et anticiper les besoins des prospects pour satisfaire au mieux leurs besoins et réaliser l'installation de nos solutions ; - Être garant de l'image de marque et de la qualité de nos produits.

Les + :
- Une rémunération à la commission selon vos performances, totalement déplafonnée, avec un minimum mensuel garanti ; - De nombreux challenges permettant de remporter des voyages, des cadeaux, des activités, etc. ; - Des compléments de rémunération adaptés selon votre éligibilité et les accords en vigueur dans l'entreprise (intéressement et participation aux résultats de l'entreprise) ; - Une plateforme de formation 100 % digitale et gratuite ; - Une plateforme sportive en ligne gratuite, proposant plus de 300 activités.

Avec ou sans expérience, on vous donne votre chance.
Les femmes et les hommes de Verisure ont toutes et tous un parcours de vie unique, et c'est ce qui fait notre force. Alors les seules choses qu'on demande c'est :
- Des qualités commerciales : persévérance, audace, goût du challenge et force de persuasion ; - Des qualités humaines : la bonne humeur, l'envie de gagner en équipe, l'écoute et l'empathie ; - Un permis (B) pour partir à la rencontre des prospects ; - Un casier judiciaire vierge.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

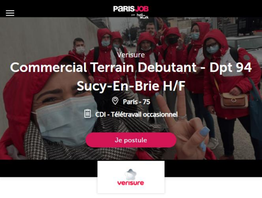
Expérience

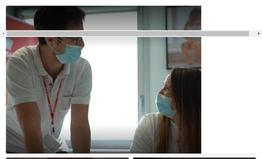
- Débutant accepté

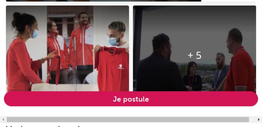
Informations complémentaires

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

Entreprise







Verisure recherche...

Verisure est une entreprise handi-accueillante et handi-bienveillante, nos postes sont évidemment ouverts aux personnes en situation de handicap. Et si vous voulez en savoir plus sur le n°1 en France et en Europe, c'est par ici : carriere.verisure.fr/

On peut vous raconter ce qu'on veut, mais on préfère directement donner la parole à nos Expert.e.s Sécurité de la région :

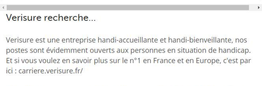
Une grande famille : le poste motivant et l'autonomie est de rigueur. La rémunération est attractive. Responsables disponibles et à l'écoute.

Si vous êtes un compétiteur et avare de décrocher des challenges, Verisure est faite pour vous.

-.

J'ai été recruté en tant que commercial terrain sans aucune expérience. J'ai pu faire une formation à l'intégration pour me donner les clés.

Alors voilà, Verisure, c'est un peu comme une école de commerce, sauf que



forme et on vous donne les clés pour réussir. La preuve, 100 % de nos

Alors, ça vous dit un CDI à Sucy-en-Brie ?

Votre job :
- Prospecter sur le terrain pour développer le portefeuille client Verisure ; - Sensibiliser le prospect à nos produits et services ; - Analyser et anticiper les besoins des prospects pour satisfaire au mieux leurs besoins et réaliser l'installation de nos solutions ; - Être garant de l'image de marque et de la qualité de nos produits.

Les + :
- Une rémunération à la commission selon vos performances, totalement déplafonnée, avec un minimum mensuel garanti ; - De nombreux challenges permettant de remporter des voyages, des cadeaux, des activités, etc. ; - Des compléments de rémunération adaptés selon votre éligibilité et les accords en vigueur dans l'entreprise (intéressement et participation aux résultats de l'entreprise) ; - Une plateforme de formation 100 % digitale et gratuite ; - Une plateforme sportive en ligne gratuite, proposant plus de 300 activités.

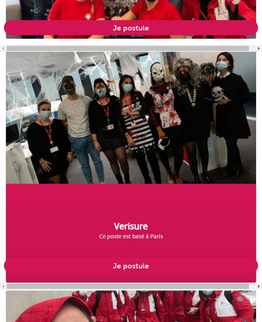


Les femmes et les hommes de Verisure ont toutes et tous un parcours de

demande c'est :
- Des qualités commerciales : persévérance, audace, goût du challenge et force de persuasion ; - Des qualités humaines : la bonne humeur, l'envie de gagner en équipe, l'écoute et l'empathie ; - Un permis (B) pour partir à la rencontre des prospects ; - Un casier judiciaire vierge.

Informations complémentaires :
0







En résumé...

Paris - 75 | CDI - Télétravail occasionnel

Services aux Entreprises | Bac +2 | Bac +3, Bac +4

Publiée le 10/03/2022 , Réf : r2022030420

Intéressé-e ?
Postulez dès maintenant

Prénom
Votre prénom

Nom
Votre nom

Adresse email
Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

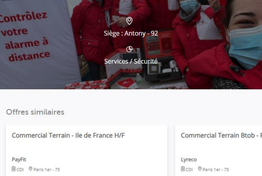
Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre



Offres similaires

Commercial Terrain - Ile de France H/F
PayFit
CDI Paris 1er - 75

Commercial Terrain Btob - F
Lyreco
CDI Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Estjob
Ouestjob
Rhonealpesjob
Centrejob
Nordjob
Pacajob
Sudouestjob
Toutes les offres en France

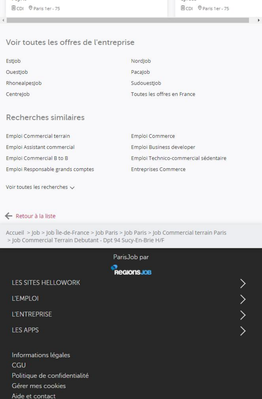
Recherches similaires

Emploi Commercial terrain
Emploi Assistant commercial
Emploi Commercial B to B
Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commerce
Emploi Business developer
Emploi Technico-commercial sédentaire
Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Job > Job Île-de-France > Job Paris > Job Paris > Job Commercial terrain Paris > Job Commercial Terrain Debutant - Dpt 94 Sucy-En-Brie H/F



Directeur régional / Directrice régionale des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598208

POSTE : Directeur Régional Paris Intra-Muros H/F
DESCRIPTION : Vous avez une expérience d'au moins 10 ans en tant que Régional dans le Retail ?
Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client, enseigne de décoration, son/sa Directeur Régional H/F basé à Paris en CDI.
Notre client apporte autant d'importance à l'expertise qu'au savoir-être.

Rattaché.e à la direction commerciale, vous pilotez 10 magasins situés à Paris.
A ce titre, vos missions sont les suivantes :
- Garantir la performance et les résultats de votre région.
- Animer les indicateurs commerciaux et impulser des solutions auprès des Responsables de magasin.
- Coacher les équipes dans le discours de vente et déployer une expérience client de qualité.
- Coordonner & optimiser les échanges entre vos magasins et les fonctions supports.
- Être garant que les process internes soient suivis par les opérationnels.
PROFIL : De formation supérieure, vous avez une expérience d'au moins 10 ans en tant que regional dans le retail.
Vous avez une forte culture des chiffres et de l'optimisation de la performance.
Ce qui vous passionne, c'est de transmettre vos connaissances, d'accompagner et de développer vos équipes, parce que tout ça, vous l'avez déjà fait.
Vous êtes addict au terrain et adorez la relation clients?
On dit de vous que vous êtes engagé(e) et que vous êtes un(e) pro dans la gestion des priorités.
En prime, vous êtes enthousiaste et humble, vous savez allier la convivialité au sérieux et à l'exigence.
Poste basé à Paris
Salaire : fixe + variable + avantages

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (8)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Fed Business

Directeur Régional Paris Intra-Muros H/F

Paris 8e - 75

CDI

50 000 - 60 000 EUR par an

Je postule

Fed Business recherche ...

Vous avez une expérience d'au moins 10 ans en tant que Régional dans le Retail ?

Fed Business, cabinet de recrutement spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication, recherche pour son client, enseigne de décoration, son/sa Directeur Régional H/F basé à Paris en CDI. Notre client apporte autant d'importance à l'expertise qu'au savoir-être.

Rattaché.e à la direction commerciale, vous pilotez 10 magasins situés à Paris.
A ce titre, vos missions sont les suivantes :
- Garantir la performance et les résultats de votre région.
- Animer les indicateurs commerciaux et impulser des solutions auprès des Responsables de magasin.
- Coacher les équipes dans le discours de vente et déployer une expérience client de qualité.
- Coordonner & optimiser les échanges entre vos magasins et les fonctions supports.
- Être garant que les process internes soient suivis par les opérationnels.

Je postule

Fed Business

Siège : Paris - 75 (siège)

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

De formation supérieure, vous avez une expérience d'au moins 10 ans en tant que regional dans le retail.
Vous avez une forte culture des chiffres et de l'optimisation de la performance.
Ce qui vous passionne, c'est de transmettre vos connaissances, d'accompagner et de développer vos équipes, parce que tout ça, vous l'avez déjà fait.
Vous êtes addict au terrain et adorez la relation clients?
On dit de vous que vous êtes engagé(e) et que vous êtes un(e) pro dans la gestion des priorités.
En prime, vous êtes enthousiaste et humble, vous savez allier la convivialité

Je postule

Poste basé à Paris

En résumé...

Paris 8e - 75 | CDI | 50 000 - 60 000 EUR par an | Distribution • Commerce de gros | Bac +5 | Exp. + 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 38315121

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Senior Manager Regional Marketing H/F
CDI | Paris 1er - 75

Responsable Régional Mark
CDD | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Directeur régional
Emploi Service Public
Emploi DGA
Emploi Directeur Général
Emploi Franchisé
Emploi Directeur de territoire
Emploi ATSEM
Entreprises Service Public
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Recouvreur / Recouvreuse de créances (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598059

POSTE : Chargé de Recouvrement H/F
DESCRIPTION : Qui sommes-nous ?

PayFit simplifie la gestion des salaires et les processus RH pour les PME. PayFit est une solution SaaS automatisée pour aider les propriétaires d'entreprises et les professionnels des RH à économiser du temps et de l'argent en leur permettant de se recentrer sur ce qui compte vraiment : leurs employés.
Depuis 2015, nous nous sommes donné pour mission d'accompagner la transformation numérique de la gestion des RH grâce à notre gamme toujours plus large de fonctionnalités et de services produits. Nous sommes très présents en France et nous nous sommes rapidement développés en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. Avec 6 500 clients dans 4 pays, nous sommes l'une des entreprises SaaS à la croissance la plus rapide en Europe.
Aujourd'hui, nous sommes plus de 800 employés chez PayFit et nous partageons tous quatre valeurs fondamentales :
- Prendre soin les uns des autres.
- Rester toujours humble.
- Rechercher l'excellence.
- Vivre et travailler avec passion.

Nous sommes attachés à assurer une culture d'inclusion et un environnement qui permet de s'épanouir dans la liberté et la responsabilité.
Vous voulez nous rejoindre ? Cette vidéo vaut mieux qu'une longue description...

Monte à bord de la fusée PayFit en rejoignant notre équipe Finance en tant que Chargé de recouvrement. Ta mission sera d'être le point de contact de nos clients en France au sujet de leurs problématiques.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise

Entreprise

Cette offre d'emploi a été pourvue

Chargé de Recouvrement H/F

Paris 1er - 75
CDI
09/03/2022 - Réf : 5072be01523200ad0ba1b48e0703e994e84c975e

Ces offres similaires pourraient vous intéresser

PayFit

PayFit
Chargé de Recouvrement H/F
CDI Paris 1er - 75
... la fusée PayFit en rejoignant notre équipe Finance en tant que **Chargé de recouvrement** : Ta

PARIS JOB

Voir l'offre

Intérim Nation

Intérim Nation
Chargé de Recouvrement H/F
CDI Paris - 75
€ 25 000 - 30 000 EUR par an
... ses centre de formation en informatique basée à Paris 12 ème, un **Chargé** de Recouvrement H/F pour un CDI. Salaire : 2012,58€ x12 pour...
11/03/2022

Voir l'offre

Spring

Spring
Chargé de Recouvrement H/F
Début le 11 mars
... en recrutement et intérim qualifié recrute pour son client, un(e) **Chargé** de Recouvrement H/F pour un CDD dans le 14ème arrondissement...
09/03/2022

Voir l'offre

ActionLogement

Action Logement
Chargé de Recouvrement Amiable H/F
CDD Paris - 75
... à ce stimulant, rejoignez-nous ! Dans ce contexte, nous recherchons un **Chargé de Recouvrement** Services pour une durée de 6 mois. A ce...
10/03/2022

Voir l'offre

PARIS JOB

Chargé de Recouvrement H/F
CDI Paris 9e - 75 et 2 de +
€ 30 000 - 32 000 EUR par an
... social situé à Paris 9e, dans le cadre d'un CDI : 1 **Chargé** de recouvrement B to C H/F Directement rattaché(e) au Responsable Gestion...
06/03/2022

Voir l'offre

Olcani
Chargé de Recouvrement Bto B H/F
CDD - 1 an - Télétravail partiel Paris 9e - 75
€ 34 000 - 37 000 EUR par an
... constituent un réel « plus » ; Bases comptables et juridiques ; La connaissance...
11/03/2022

Voir l'offre

PARIS JOB

BNP Paribas
CDD de - Chargé de Recouvrement Corporate H/F
CDD - Télétravail partiel Paris 1er - 75
Chargé de Recouvrement oeuvrez à l'optimisation de...
Il y a 15 heures

Voir l'offre

CBRE

CBRE
Chargé de Recouvrement Clients H/F
CDI Paris 17e - 75
... des systèmes d'information et avez déjà travaillé sur un ERP et/ou PeopleSoft. Vous avez de bonnes connaissances comptables et juridiques....
12/03/2022

Voir l'offre

PARIS JOB

CBRE

CBRE
Chargé de Recouvrement Contentieux H/F
CDI Paris 17e - 75
... similaire ou dans le domaine juridique. Vous avez le goût des systèmes d'information et avez déjà travaillé sur un...
12/03/2022

Voir l'offre

Garantme

Garantme
Chargé de Recouvrement - Gestionnaire de Sinistre H/F
CDI Paris 1er - 75
... contexte, nous recherchons des gestionnaires de sinistres / **chargés de recouvrement** structurer l'équipe et contribuer à la croissance...
09/03/2022

PARIS JOB

L'emploi par ville

Emploi Créteil
Emploi Vitry-sur-Seine
Emploi Saint-Ouen
Emploi Montreuil
Emploi Saint-Denis
Emploi Bobigny
Emploi Nanterre
Emploi Issy-les-Moulineaux
Emploi Boulogne-Billancourt
Emploi Clichy
Emploi Courbevoie
Emploi Gennevilliers

Les entreprises qui recrutent

Entreprises Commerce
Entreprises Paris
Entreprises Paris

PARIS JOB

PayFit

Editeurs de logiciels - sites - apps mobiles

Voir toutes les offres de l'entreprise

Plus d'offres d'emploi

Emploi Chargé de recouvrement
Emploi Comptabilité
Emploi Paris Comptabilité

PARIS JOB

> Chargé de Recouvrement H/F

© HelloWork SAGU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0597841

POSTE : Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F
DESCRIPTION : Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour notre magasin bio La Vie Claire de Paris 13e un(e) vendeur(se) en magasin Bio qui sera amené(e) à :
- Accueillir et conseiller la clientèle et s'assurer de la satisfaction des clients.
- Développer les ventes et assurer l'encaissement des clients avec votre équipe.
- Gérer la réception des marchandises et leur mise en rayon (port de charges lourdes notamment fruits et légumes) en équipe.
- Assurer une tenue des rayons attractive et commerciale.
- Rentrer dans un parcours de formation.
- Travailler avec des responsables de magasins disponibles et à l'écoute.
PROFIL : - Vous avez un bon contact client, vous êtes dynamique, cordial(e) et vous avez une première expérience sur un poste de vendeur(se) en magasin.
- L'expérience de la vente en magasin bio et la connaissance des produits biologique seraient un plus, tout comme une formation en commerce.
- Votre esprit d'équipe et votre dynamisme vous permettront de vous investir pleinement dans l'équipe du magasin. Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles.

Vous partagez nos convictions ? Alors rentrez dans votre parcours candidat La Vie Claire en postulant et favorisez votre candidature en nous expliquant pourquoi vous souhaitez nous rejoindre et ce que nous avons en commun !

La politique RH de notre société vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Temps de travail hebdo : intérim temps plein Durée de la mission : dès le 15 avril pour 1 à 2 mois
Retrouvez tous nos emplois sur https://carrieres.lavieclaire.com/fr et tout sur nos produits et engagements sur https://www.lavieclaire.com/

Type de contrat
Mission intérimaire - 2 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

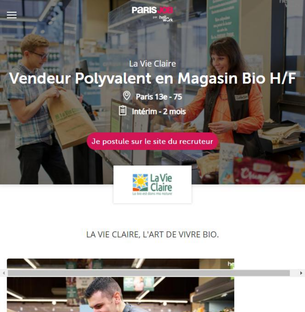
Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise



La Vie Claire

Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F

Paris 13e - 75

Intérim - 2 mois

Je postule sur le site du recruteur

LA VIE CLAIRE, L'ART DE VIVRE BIO.



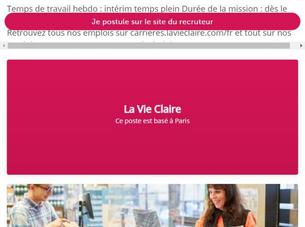
Je postule sur le site du recruteur

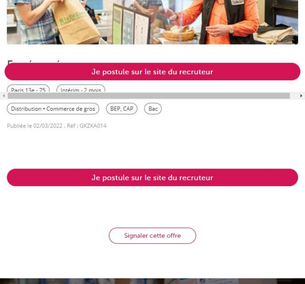
La Vie Claire recherche...

Vous appréciez la polyvalence, le travail en équipe, Rejoignez-nous !
Nous recrutons pour notre magasin bio La Vie Claire de Paris 13e un(e) vendeur(se) en magasin Bio qui sera amené(e) à :
- Accueillir et conseiller la clientèle et s'assurer de la satisfaction des clients.
- Développer les ventes et assurer l'encaissement des clients avec votre équipe.
- Gérer la réception des marchandises et leur mise en rayon (port de charges lourdes notamment fruits et légumes) en équipe.
- Assurer une tenue des rayons attractive et commerciale.
- Rentrer dans un parcours de formation.
- Travailler avec des responsables de magasins disponibles et à l'écoute.

Informations complémentaires :
primes, 13es mois, participation, intéressement, chèques déjeuner, mutuelle familiale, % sur nos produits

Je postule sur le site du recruteur





Je postule sur le site du recruteur

Vous êtes ...

- Vous avez un bon contact client, vous êtes dynamique, cordial(e) et vous avez une première expérience sur un poste de vendeur(se) en magasin.
- L'expérience de la vente en magasin bio et la connaissance des produits biologique seraient un plus, tout comme une formation en commerce.
- Votre esprit d'équipe et votre dynamisme vous permettront de vous investir pleinement dans l'équipe du magasin. Vous êtes reconnu(e) pour vos qualités relationnelles.

Vous partagez nos convictions ? Alors rentrez dans votre parcours candidat La Vie Claire en postulant et favorisez votre candidature en nous expliquant pourquoi vous souhaitez nous rejoindre et ce que nous avons en commun !

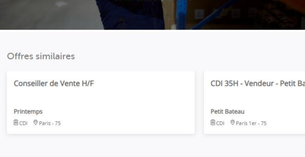
La politique RH de notre société vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Temps de travail hebdo : intérim temps plein Durée de la mission : dès le

Je postule sur le site du recruteur

Retrouvez tous nos emplois sur carrieres.lavieclaire.com/fr et tout sur nos

La Vie Claire
Ce poste est basé à Paris



Je postule sur le site du recruteur

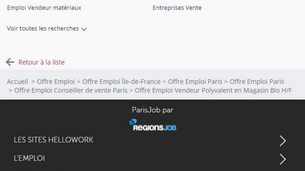
Paris 13e - 75 | Intérim - 2 mois

Distribution • Commerce de gros | BEP, CAP | Bac

Publiée le 02/03/2022 , Réf : GKZKA014

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre


La Vie Claire

Commerce alimentaire

Offres similaires

Conseiller de Vente H/F
Printemps
CDI Paris - 75

CDI 35H - Vendeur - Petit Ba
Petit Bateau
CDI Paris 1er - 75

Voir toutes les offres de l'entreprise

Rhonealpesjob | Toutes les offres en France

Recherches similaires

Emploi Conseiller de vente | Emploi Vente

Emploi Téléconseiller | Emploi Cuisiniste

Emploi Vendeur matériaux | Entreprises Vente

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Offre Emploi > Offre Emploi Île-de-France > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Paris > Offre Emploi Conseiller de vente Paris > Offre Emploi Vendeur Polyvalent en Magasin Bio H/F

ParisJob par
Regions.JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0597840

POSTE : Assistant Key Account H/F
DESCRIPTION : VO

Vous avez la bougeotte et vous cherchez un job aussi mobile que vous l'êtes ? De préférence dans une région que vous connaissez comme votre poche ? Et pour une entreprise qui croit en l'esprit d'équipe et l'équité ?
Nous avons le job pour vous !

Assistant Key Account H/F

Votre mission :
- Soutenir le Key Account Manager dans ses activités quotidiennes opérationnelles et stratégiques.
- Soutenir et coordonner le du processus d'acquisition et d'intégration de nouveaux partenaires et clients.
- Participer de manière régulière aux réunions stratégiques et à la préparation et le suivi de ces réunions.
- Collaborer étroitement avec les autres services (Head of Brand/Product Manager, Merchandise management, Controlling).
- Assurer le suivi commercial et contractuel des contrats et prestations associées.

Votre Profil :
- Minimum 3 à 5 ans d'expérience professionnelle, de préférence dans un commerce de détail ou dans un environnement Key Account.
- Vous avez des excellentes compétences en communication pour convaincre et impliquer les interlocuteurs internes et externes ainsi que les clients.
- Vous maîtrisez impérativement l'anglais et l'avez pratiqué dans un contexte professionnel - des connaissances linguistiques supplémentaires seraient un avantage.
- Vous avez très bonne connaissance du Pack Office (notamment d'Excel, PowerPoint), connaissance d'autres logiciel serait un plus.
- Vous êtes reconnu(e)s pour vos capacités rédactionnelles, votre polyvalence, votre rigueur et votre esprit d'initiative.
- Vous avez des réelles capacités relationnelles et un bon esprit d'équipe.

NOTRE ETAT D'ESPRIT FAIT LA DIFFERENCE !
Proposer des accessoires de mode tendance à des prix fantastiques, telle est notre mission. Une vision que nous mettons en oeuvre avec succès depuis 1990. Grâce à nos marques fortes, SIX, I AM, TOSH et autres produits blancs et marques du distributeur, nous sommes représentés dans 24.200 surfaces de ventes dans 21 pays partout dans le monde. Ainsi, beeline est l'un des plus grands fournisseurs internationaux de bijoux et accessoires fantaisie. 3.200 collaborateurs permettent que de nouveaux pays et de nouvelles surfaces de vente viennent s'y ajouter. Et que l'offre d'articles fantaisie s'élargisse de façon continue.

NOS MARQUES :

CONTACT :

Grady Omokoko
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 6 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Beeline Retail

Assistant Key Account H/F

Paris 2e - 75

CDD - 06 mois

Je postule sur le site du recruteur

Beeline Retail recherche ...

VO

Vous avez la bougeotte et vous cherchez un job aussi mobile que vous l'êtes ? De préférence dans une région que vous connaissez comme votre poche ? Et pour une entreprise qui croit en l'esprit d'équipe et l'équité ? Nous avons le job pour vous !

Assistant Key Account H/F

Votre mission :
- Soutenir le Key Account Manager dans ses activités quotidiennes opérationnelles et stratégiques.
- Soutenir et coordonner le du processus d'acquisition et d'intégration de nouveaux partenaires et clients.
- Participer de manière régulière aux réunions stratégiques et à la préparation et le suivi de ces réunions.
- Collaborer étroitement avec les autres services (Head of Brand/Product Manager, Merchandise management, Controlling).
- Assurer le suivi commercial et contractuel des contrats et prestations associées.

Votre Profil :
- Minimum 3 à 5 ans d'expérience professionnelle, de préférence dans un commerce de détail ou dans un environnement Key Account.
- Vous avez des excellentes compétences en communication pour

Je postule sur le site du recruteur

- Vous maîtrisez impérativement l'anglais et l'avez pratiqué dans un contexte professionnel - des connaissances linguistiques supplémentaires seraient un avantage.
- Vous avez très bonne connaissance du Pack Office (notamment d'Excel, PowerPoint), connaissance d'autres logiciel serait un plus.
- Vous êtes reconnu(e)s pour vos capacités rédactionnelles, votre polyvalence, votre rigueur et votre esprit d'initiative.
- Vous avez des réelles capacités relationnelles et un bon esprit d'équipe.

NOTRE ETAT D'ESPRIT FAIT LA DIFFERENCE !
Proposer des accessoires de mode tendance à des prix fantastiques, telle est notre mission. Une vision que nous mettons en oeuvre avec succès depuis 1990. Grâce à nos marques fortes, SIX, I AM, TOSH et autres produits blancs et marques du distributeur, nous sommes représentés dans 24.200 surfaces de ventes dans 21 pays partout dans le monde. Ainsi, beeline est l'un des plus grands fournisseurs internationaux de bijoux et accessoires fantaisie. 3.200 collaborateurs permettent que de nouveaux pays et de nouvelles surfaces de vente viennent s'y ajouter. Et que l'offre d'articles fantaisie s'élargisse de façon continue.

NOS MARQUES :

Je postule sur le site du recruteur

Beeline Retail

Siège : Paris - 75

Distribution / Auprès des professionnels

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 2e - 75 | CDD - 06 mois | Agriculture • Pêche | Distribution • Commerce de gros | Industrie Agro-alimentaire | Bac +2

Je postule sur le site du recruteur

Publiée le 01/03/2022 . Réf : 7794485O1A0

Je postule sur le site du recruteur

Signaler cette offre

Offres similaires

Key Account Manager Sénior H/F
Wonderbox
CDI | Paris - 75

Key Account Manager Multi
Lunii
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Responsable grands comptes
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Commercial terrain
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Responsable grands comptes Paris > Emploi Assistant Key Account H/F

ParisJob par RegionsJob

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Responsable grands comptes Paris > Emploi Assistant Key Account H/F

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Employé / Employée de rayon (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0597638

POSTE : Employé de Rayons Crèmerie et Surgelés H/F
DESCRIPTION : Acteur historique de la distribution en France, le Groupe Casino Franchisés est aujourd'hui un des leaders mondiaux du commerce alimentaire. Il comprend différentes enseignes, telles que : Franprix, Leader Price, Monop, Monoprix, Hyper Casino et le 4 Casino.

Légumes, viandes ou poissons à cuisiner, petits plats mitonnés à réchauffer, desserts gourmands à savourer.

Devenez Employé(e) commercial libre-service rayon crèmerie LS / surgelés chez Monoprix, vous aurez le champ libre pour valoriser vos rayons !

Privilégiez le bon goût, la mise en valeur et la sélection des produits. On intègre une grande richesse de compétences et le bien-vivre des équipes est essentiel.

Des petits plats pour de grandes responsabilités
- Garantissez une relation de proximité et de confiance avec les clients.
- Participez à la vie quotidienne du magasin.

Mettez les pieds dans le plat pour organiser votre rayon
- Approvisionnez et entretenez les rayons, en respectant les objectifs de réassortiment.
- Implantez les produits en les mettant en scène sur le lieu de vente et vous vous assurez de la bonne rotation des produits.
- Veillez à la qualité des marchandises livrées et développez le chiffre d'affaires et respectez les règles.
Vous avez une expérience dans la vente ou la manutention, vous avez le sens du service et vos qualités relationnelles savent satisfaire une clientèle exigeante.
Vous êtes autonome, organisé(e), motivé(e) par les projets novateurs, vous avez une bonne maîtrise des calculs. Vos capacités d'analyse et d'adaptation ainsi que votre esprit d'équipe seront aussi des atouts pour réussir dans vos missions.

Rigoureux(se), organisé(e), venez dégeler votre carrière chez nous !
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Gestion de fonds

Entreprise

Cette offre d'emploi a été pourvue

Employé de Rayons Crémerie et Surgelés H/F

Paris 1er - 75
CDI

06/03/2022 - Réf : cace20c22d80fa4d0fa9f35ee02e4599fad92df2

Ces offres similaires pourraient vous intéresser

Appel Médical
Rayonniste H/F
CDI — Gennevilliers - 92
Début le 18 mars
11/03/2022
Voir l'offre

Pharmacie des creneaux
Rayonniste - Livreur H/F
CDI — Chaville - 92
*... en et pharmaciens. Votre mission sera double, une activité de **rayonniste** avant des nouveautés) et livraisons des commandes auprès des...*
10/03/2022
Voir l'offre

Club officine
Rayonniste - Preparateur de Commande - Aide Préparateur en
914 - 1 406 EUR par mois
*Nous recherchons un **Rayonniste** d'Officine en contrat CDI...*
il y a 15 heures
Voir l'offre

Groupe Casino Franchisés
Employé de Rayon Textile H/F
CDD — Paris 1er - 75 — et 2 de +
... Vos responsabilités ont du style - Gérez l'activité du rayon textile Révélez vos talents et votre sens du contact...
11/03/2022
Voir l'offre

CDI — Paris 1er - 75
... vivilez à la qualité des marchandises livrées et à l'application des règles de merchandising. Créativi(ve) et rigoureux(se) ? Rejoignez-nous !
11/03/2022
Voir l'offre

Club officine
Rayonniste - Preparateur de Commande - Aide Préparateur en Pharmacie d'Officine - CDI Temps Partiel - France 92120 H/F
CDI - Temps partiel — Montrouge - 92 — Montrouge - 92
1 406 - 1 456 EUR par mois
*Nous recherchons un **Rayonniste** d'Officine en contrat CDI...*
12/03/2022
Voir l'offre

Pharmacie de la tuilerie
Rayonniste en Pharmacie H/F
CDI — Fresnes - 94
*... , la pharmacie de la Tuilerie à FRESNES recherche un ou une **rayonniste** En tant que rayonniste en pharmacie, vous réceptionnez les...*
09/03/2022
Voir l'offre

Club officine
Rayonniste - Preparateur de Commande - Aide Préparateur en Pharmacie d'Officine - CDI Temps Plein - France 75016 H/F
CDI — Paris 16e - 75 — et 2 de +
1 406 - 2 109 EUR par mois
*Nous recherchons un **Rayonniste** d'Officine en contrat CDI...*
11/03/2022
Voir l'offre

Human Ressource
Rayonniste en Pharmacie H/F
CDI — Boulogne Billancourt - 92
*... Dans le cadre de son accroissement d'activité nous recrutons un **Rayonniste** qui accueille ses clients avec le sourire. Au sein de la ...*
02/03/2022
Voir l'offre

Club officine
Rayonniste - Preparateur de Commande - Aide Préparateur en Pharmacie d'Officine - CDI Temps Plein - France 93310 H/F
CDI — Le Pré Saint-Gervais - 93 — Le Pré Saint-Gervais - 93
1 054 - 1 547 EUR par mois
*Nous recherchons un **Rayonniste** d'Officine en contrat CDI...*
06/03/2022

L'emploi par métier à Paris dans le domaine Distribution

Directeur adjoint de magasin
Responsable magasin
Merchandiser
Responsable boutique
Hôtesse de caisse

L'emploi Rayonniste dans les autres villes

Emploi Villepinte
Emploi Évry
Emploi Gif-sur-Yvette
Emploi Carrières-sous-Poissy
Emploi Conflans-Sainte-Honorine

L'emploi par ville

Emploi Créteil
Emploi Vitry-sur-Seine
Emploi Saint-Ouen
Emploi Montreuil

Emploi Bobigny
Emploi Nanterre
Emploi Issy-les-Moulineaux
Emploi Clichy
Emploi Colombes
Emploi Courbevoie

L'emploi par métier dans le domaine Distribution

Directeur de département
Directeur adjoint de magasin
Chef de secteur
Responsable magasin
Merchandiser
Responsable boutique
Opticien
Employé libre service
Chef de secteur GMS
Employé de magasin
Hôtesse de caisse
Chef de rayon

Les entreprises qui recrutent

Entreprises Rayonniste
Entreprises Opticien
Entreprises Employé de magasin
Entreprises Hôtesse de caisse
Entreprises Paris
Entreprises Paris

Groupe Casino Franchisés
Siège : Sèvres - 92
Commerce alimentaire
Voir toutes les offres de l'entreprise

Plus d'offres d'emploi
Emploi Paris Distribution

ParisJob par
regionsJOB
LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS
Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact
Suivez-nous sur
© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

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

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0597539

POSTE : Vendeur Conseil H/F
DESCRIPTION : Entreprise familiale, solidement implantée depuis plusieurs générations, nous sommes positionnés sur des produits qualitatifs liés à la mer. Nous fabriquons nos produits, des conserves de poisson haut de gamme et les distribuons aux 84 magasins de vente en direct et sur notre site e-commerce. Nos effectifs varient en fonction des différentes saisons. Nous recrutons 1 vendeur conseil pour intégrer l'équipe des magasins de Paris.
- Vous serez chargé(e) de vendre des produits qualitatifs liés à la mer (conserves de poisson).
- Vous effectuerez le conseil clientèle, la mise en rayon, l'approvisionnement, la vente, l'encaissement, la préparation des sandwiches et la fidélisation de nos clients.
- Vous pourrez être seul(e) en magasin, travail en autonomie.
- Vous pourrez être amené(e) à vous déplacer dans d'autres magasins du réseau.
- Vous pourrez être amené(e) àtravailler 1 dimanche sur 2.
- Mise en place et respect des mesures barrières pour la protection de tous.

Une formation de 3 jours sera assurée en interne.

CDI à temps partiel 20h/semaine

Prise de poste souhaitée dès que possible

Taux horaire : 10, 72€/heure

Salaire de base+ variables+ participation+ mutuelle.
PROFIL : Vous avez une première expérience d'environ 1 an en tant que vendeur/euse conseil.

Dans l'idéal, au sein d'une épicerie fine.

Vous maîtrisez les outils informatiques (logiciel de caisse, suite bureautique...).

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Ouvrier spécialisé
- Secteur d'activité : Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé

Trouvez votre job :

Rechercher
Conseiller de vente • Paris 75000

Cette offre d'emploi a été pourvue

Vendeur Conseil H/F

Paris 2e - 75
CDI - Temps partiel - Télétravail partiel
11/03/2022 - Ref : 0e0c1767-67df-4b96-b1ec-d95d99e16d

Ces offres similaires pourraient vous intéresser

PRINTEMPS

Printemps
Conseiller de Vente H/F
CDI - Temps partiel Paris - 75 et 2 de +
... Maîtrise des techniques de vente Sens irréprochable du service, du conseil et des codes du haut

Voir l'offre

Mr.Bricolage
Conseiller de Vente H/F
CDI Paris - 75 et 2 de +
*... CONSEILLER DE VENTE DECORATION H/F : Une journée dans la vie d'un **vendeur** chez Mr. Bricolage Tu es le champion de la relation client...*
11/03/2022

Voir l'offre

Mr.Bricolage
Conseiller de Vente H/F
CDI Paris - 75 et 2 de +
*... CONSEILLER DE VENTE DECORATION H/F : Une journée dans la vie d'un **vendeur** chez Mr. Bricolage Tu es le champion de la relation client...*
11/03/2022

Voir l'offre

CONSEILLER DE VENTE français de la rénovation...
11/03/2022

Voir l'offre

PRINTEMPS

Printemps
Conseiller de Vente H/F
Alternance - 1 an Paris - 75
... faites preuve d'un véritable savoir-être et de capacités d'adaptation. Passionné(e) par la Mode, l'univers des Grands Magasins vous attire fortement.
11/03/2022

Voir l'offre

Proprietal

... Assurer la bonne tenue de la boutique (entretien, propreté, manutention) en maintenant une qualité standard irréprochable. - Participer à...
11/03/2022

Voir l'offre

Dfs france sas
Conseiller de Vente H/F
CDI Paris 1er - 75 et 2 de +
€ 1 604 - 2 000 EUR par mois
... vente impeccable, dans le respect des règles de visuel merchandising du Magasin et des marques. - Maintenir les niveaux de...
10/03/2022

Voir l'offre

BUSINESS

Conseiller de Vente H/F
CDI Paris - 75
*... Intégrez la Direction de la Distribution de SFR en qualité de **Conseiller** (e) de Vente. Sous la responsabilité du responsable du point...*
Il y a 14 heures

Voir l'offre

PRINTEMPS

Printemps
Conseiller de Vente H/F
CDD - 2 mois Paris - 75
... de vente Sens irréprochable du service, du conseil et des codes du haut de gamme Connaissance des exigences de la...
09/03/2022

Voir l'offre

Givenchy
Conseiller de Vente H/F
CDI Paris 1er - 75
... les propositions pour maximiser les ventes. - Vous possédez de solides techniques de vente. - Vous connaissez le stock de...
08/03/2022

Voir l'offre

LYMH

Bulgari S.P.A
Conseiller de Vente H/F
CDD Paris 1er - 75
*... La propose pour sa division Joaillerie Montres Accessoires un poste CDD de **Conseiller** (e) de vente au sein d'une de nos Boutiques de...*
07/03/2022

Voir l'offre

Téléconseiller
Gestionnaire administration des ventes
Cuisiniste
Vendeur prêt à porter
Vendeur en boulangerie

L'emploi Conseiller de vente dans les autres villes

Emploi Rosny-sous-Bois
Emploi Boulogne-Billancourt
Emploi Cergy
Emploi Le Chesnay
Emploi Vélizy-Villacoublay

L'emploi par ville

Emploi Créteil
Emploi Vitry-sur-Seine
Emploi Saint-Ouen
Emploi Montreuil
Emploi Saint-Denis
Emploi Bobigny
Emploi Nanterre

Emploi Clichy
Emploi Courbevoie
Emploi Gennevilliers

L'emploi par métier dans le domaine Vente

Téléconseiller
Vendeur matériaux
Vendeur comptoir
Gestionnaire administration des ventes
Cuisiniste
Vendeur en alimentation
Commercial sport
Téléprospecteur
Téléopérateur
Vendeur prêt à porter
Vendeur en boulangerie
Gestionnaire import

Les entreprises qui recrutent

Entreprises Vente
Entreprises Conseiller de vente

Entreprises Commercial sport
Entreprises Paris
Entreprises Paris

la belle-iloise

Conserverie La Belle Iloise

Siège : Quiberon - 56
Agro / Poissons - Crustacés

Voir toutes les offres de l'entreprise

Plus d'offres d'emploi

Emploi Conseiller de vente
Emploi Vente

> Vendeur Conseil H/F

ParisJob par
REGIONS JOB

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

Informations légales
CGU
Politique de confidentialité
Gérer mes cookies
Aide et contact

Suivez-nous sur

© HelloWork SAGU est membre de l'APPEL partenaire de À Compétence Égale.

Chef des ventes (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656862

Etes-vous prêt(e) à réaliser TOUS les rêves ?
Nous sommes là pour accompagner tous les projets, ceux de nos clients et les vôtres !
Notre ambition : Avoir des clients 100% satisfaits et des collaborateurs 100% épanouis !
Schmidt, c'est :
- le leader français du meuble sur-mesure, haut de gamme et accessible
- un réseau de plus de 460 magasins dans le monde,
- une entreprise labellisée Meilleur Employeur 2022, avec des valeurs fortes,
- un réel engagement sur les questions de Responsabilité Sociale et Environnementale,
- une entreprise pour qui le Client est au coeur de toutes les préoccupations, labellisée depuis plusieurs années « Élu Service Client de l'Année ».

Votre rôle ?
Chez Schmidt, le chef des ventes est le pilier du magasin pour l'animation de l'équipe commerciale et l'atteinte des objectifs !
Vous ANIMEZ votre équipe commerciale au quotidien dans la bonne humeur : vous MOTIVEZ avec panache, vous FAITES GRANDIR votre équipe et surtout vous fêtez tous les succès ! Vous PARTAGEZ l'analyse des résultats des ventes, vous DÉFINISSEZ la stratégie pour atteindre les objectifs, vous mettez en place les actions commerciales, ...
Vous réalisez votre propre chiffre d'affaire : passionné(e) de commerce, vous CONCEVEZ et VENDEZ vos propres projets. En véritable pédagogue, vous partagez au quotidien vos compétences commerciales et votre énergie positive !
En somme, vous êtes le SUPER COACH qui anime son équipe et ses clients !
Votre plus : Doté de qualités managériales, porteur de valeurs humaines et d'un vrai sens du service client, vous êtes reconnu pour votre charisme, votre dynamisme, votre esprit d'analyse et votre prise d'initiative !

Et vous ?
Vous avez déjà managé une équipe ? Vous avez déjà fait de la vente ou de la conception ? Et surtout vous êtes ultra motivé(e) pour relever le challenge et prendre des responsabilités ?
Les qualités qui font la différence : écoute et partage, rigueur et analyse, ténacité et combativité, un grand sourire et beaucoup d'envie !

Notre proposition : pour vous aussi c'est du sur-mesure !
Une formation personnalisée selon vos besoins, soit en magasin avec votre responsable, soit au sein de la Schmidt Groupe Academy qui propose un Certificat de Qualification Professionnelle « Chef des ventes » et qui forme plus de 3.000 personnes par an.
Notre + Formation : des outils pédagogiques innovants (plateforme de formation en ligne)
Des outils de travail digitaux : configurateur 3D, tablettes, lunettes immersives...
Des supers moments à partager: chaque jour avec votre équipe des temps forts en magasin : lancement de campagnes, nouveautés produits et services à découvrir, et aussi des séminaires de vente, des voyages, des événements à fêter !
Une rémunération attractive où votre performance et celle de votre équipe se traduisent dans votre part variable.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 5 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Fabrication de meubles de cuisine

Entreprise

Schmidt

CHEF DES VENTES H/F

Code postal : 75011
Ville : PARIS
Type de contrat : CDI

Etes-vous prêt(e) à réaliser TOUS les rêves ?
Nous sommes là pour accompagner tous les projets, ceux de nos clients et les vôtres !
Notre ambition : Avoir des clients 100% satisfaits et des collaborateurs 100% épanouis !

Schmidt, c'est :
- le leader français du meuble sur-mesure, haut de gamme et accessible
- un réseau de plus de 460 magasins dans le monde,
- une entreprise labellisée Meilleur Employeur 2022, avec des valeurs fortes,
- un réel engagement sur les questions de Responsabilité Sociale et Environnementale,
- une entreprise pour qui le Client est au cœur de toutes les préoccupations, labellisée depuis plusieurs années « Élu Service Client de l'Année ».

Mission générale

Votre rôle ?

Chez Schmidt, le chef des ventes est le pilier du magasin pour l'animation de l'équipe commerciale et l'atteinte des objectifs !

Vous ANIMEZ votre équipe commerciale au quotidien dans la bonne humeur : vous MOTIVEZ avec panache, vous FAITES GRANDIR votre équipe et surtout vous fêtez tous les succès ! Vous PARTAGEZ l'analyse des résultats des ventes, vous DÉFINISSEZ la stratégie pour atteindre les objectifs, vous mettez en place les actions commerciales, …

Vous réalisez votre propre chiffre d'affaire : passionné(e) de commerce, vous CONCEVEZ et VENDEZ vos propres projets. En véritable pédagogue, vous partagez au quotidien vos compétences commerciales et votre énergie positive !

En somme, vous êtes le SUPER COACH qui anime son équipe et ses clients !

Votre plus : Doté de qualités managériales, porteur de valeurs humaines et d'un vrai sens du service client, vous êtes reconnu pour votre charisme, votre dynamisme, votre esprit d'analyse et votre prise d'initiative !

Profil recherché

Et vous ?

Vous avez déjà managé une équipe ? Vous avez déjà fait de la vente ou de la conception ? Et surtout vous êtes ultra motivé(e) pour relever le challenge et prendre des responsabilités ?

Les qualités qui font la différence : écoute et partage, rigueur et analyse, ténacité et combativité, un grand sourire et beaucoup d'envie !

POSTULER (HTTPS://JOBSTATS.ROBOPOST.COM/COUNT/CLIC.PHP?V=559577&J=1405)

Office Manager (h/f), Paris 20

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0656180

Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé recherche pour son client, un équipementier hôtelier basé à Paris 20ème, un Office Manager H/F en CDI.Vous serez au cœur de toutes les missions de l'entreprise. Dans ce cadre, vos missions seront les suivantes : -Accueil physique et téléphonique-Gestion du courrier entrant et sortant-Gestion et optimisation de l'agenda du dirigeant-Qualification des besoins et orientation vers le service commercial ou technique-Préparation de devis, organisation des interventions-Prise en charge des commandes fournisseurs et clients -Organisation des livraisons-Coordination avec le cabinet comptable : collecte des absences et communication des variables de paie, gestion de la facturation-Marketing & événementiel : supervision de la publication des contenus du site web, gestion logistique des événements, commandes des goodies, etc…
Votre profil
Issu d'une formation supérieure type Bac +2, vous avez une expérience d'au moins 10 ans sur un poste similaire.Reconnu pour votre autonomie, votre souplesse d'esprit, de sens des priorités, de prise d'initiatives. Doté d'un excellent relationnel, vous avez à cœur d'être acteur à part entière au sein de cette entreprise à taille humaine. Vous avez une parfaite maîtrise des outils bureautiques.La connaissance de l'anglais serait un plus. Pas de télétravail.Rémunération proposée : 35 - 40K€ (selon profil)
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Office Manager (h/f), Paris 20 à Paris 20

Offre d'emploi Administratif - Comptabilité (75) Paris

Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé recherche pour son client, un équipementier hôtelier basé à Paris 20ème, un Office Manager H/F en CDI.Vous serez au cœur de toutes les missions de l'entreprise. Dans ce cadre, vos missions seront les suivantes : -Accueil physique et téléphonique-Gestion du courrier entrant et sortant-Gestion et optimisation de l'agenda du dirigeant-Qualification des besoins et orientation vers le service commercial ou technique-Préparation de devis, organisation des interventions-Prise en charge des commandes fournisseurs et clients -Organisation des livraisons-Coordination avec le cabinet comptable : collecte des absences et communication des variables de paie, gestion de la facturation-Marketing & événementiel : supervision de la publication des contenus du site web, gestion logistique des événements, commandes des goodies, etc…
Votre profil
Issu d'une formation supérieure type Bac +2, vous avez une expérience d'au moins 10 ans sur un poste similaire.Reconnu pour votre autonomie, votre souplesse d'esprit, de sens des priorités, de prise d'initiatives. Doté d'un excellent relationnel, vous avez à cœur d'être acteur à part entière au sein de cette entreprise à taille humaine. Vous avez une parfaite maîtrise des outils bureautiques.La connaissance de l'anglais serait un plus. Pas de télétravail.Rémunération proposée : 35 - 40K€ (selon profil)
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Conditions particulières

-
Pour postuler : https://spring.contactrh.com/jobs/5594/38344050

Type de contrat : CDI

Niveau de formation : BAC+3

Expérience minimum : 1 à 2 ans

Date de début du contrat : 10/03/2022

Durée du contrat : Indéterminé

Offre N° 11768702 - publiée le 12/03/2022 ## Référence 1TAF : 15553581 38344050

Pour postuler

Votre email Candidat

Votre mot de passe

Postuler à cette offre

Je crée mon compte J'ai oublié mon mot de passe (https://www.1taf.com/password/reset)

Retour à la liste des annonces (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres)

Quel poste ?

Chef des ventes

Où ?

Région, département ou ville

Type de contrat ?

CDI

Lancer la recherche

Recherches en relation

Rubrique - Administratif - Comptabilité (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/administratif-comptabilite/R128)

Domaine professionnel - Management en force de vente (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?postes[]=D1406)

Fiche métier - Chef des ventes (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/chef-des-ventes/12499)

Administratif - Comptabilité (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/secteur/administratif-comptabilite/paris-75/R128D61)
> Management en force de vente (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/metier/management-en-force-de-vente/paris-75/D1406D61)
> Chef des ventes (https://www.1taf.com/offres-d-emploi/poste/chef-des-ventes/paris-75/12499D61)

Annonces similaires : Office Manager (h/f), Paris 20

Manager Distribution et Optimisation des stocks (H/F), Eragny

Votre mission Chacun sait que les constructeurs automobiles conçoivent, fabriquent et vendent des voitures. Mais une fois le véhicule aux mains[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=17%7Cdepartement%7CVal+d%27Oise)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/manager-distribution-et-optimisation-des-stocks-h-f-eragny/val-oise-95/115267(

Property manager H/F, St Maur Des Fosses

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de recrutement spécialisé, recrute pour son client, un Pr[...]

11/03/2022
Intérim (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=3&select-localisation=18%7Cdepartement%7CVal+de+Marne)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-interim/property-manager-h-f-st-maur-des-fosses/val-de-marne-94/11496332)

Office Manager (h/f), Gennevilliers

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé recherch[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=16%7Cdepartement%7CSeine+Saint+Denis)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/office-manager-h-f-gennevilliers/seine-saint-denis-93/11483464)

MANAGER TRANSPORT Multi-sites H/F, Arpajon

Votre mission A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute[...]

11/03/2022
CDI (https://www.1taf.com/annonces/pour-trouver-un-emploi/offres?type_contrat=1&select-localisation=13%7Cdepartement%7CEssonne)
Voir l'offre (https://www.1taf.com/annonce/offre-emploi-cdi/manager-transport-multi-sites-h-f-arpajon/essonne-91/11533707)

Plan du site

Offres d'emploi par région (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-region.html)
Offres d'emploi par département (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-departement.html)
Offres d'emploi par ville (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-ville.html)
Offres d'emploi par secteur (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-secteur.html)
Offres d'emploi par métier (https://www.1taf.com/offre-emploi-par-metier.html)
Articles conseils (https://www.1taf.com/conseils-emploi.html)

1TAF

Mentions légales & conditions d'utilisation (https://www.1taf.com/conditions-generales-cie)
Contact (/nous-contacter)

Espace professionnel

Dépôt d'annonce (https://www.1taf.com/ouverture-compte/recruteur)

Partage

Envoyer à un ami (https://www.1taf.com/envoi-ami)

Coiffeur / Coiffeuse - DESSANGE Paris 06 - rue des Saints-Pères (H/F)

75 - PARIS 06 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0655652

Nous recherchons un(e) technicien(ne) coloriste H/F dans le cadre d'un CDI à temps complet.
Vous aurez pour missions de :
Accueillir, écouter et conseiller les clientsRéaliser les prestations techniques de coloration, décoloration et balayagePromouvoir et vendre les produits capillairesFidéliser les clientsVous êtes expérimenté(e) et maîtrisez toutes les techniques de couleurVous avez le sens du service, aimez le contact et avez un goût pour le leadershipDynamique et motivé(e), vous avez une bonne présentation

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Coiffure

Entreprise

DESSANGE Paris 06 - rue des Saints-Pères

Le salon de coiffure DESSANGE Saint-Germain des Pres est parfaitement situé rue des Saints-Pères, dans le 6e arrondissement de Paris. Ce salon est né il y a plus de 45 ans et est réputé pour son travail de qualité et sa bienveillance auprès de ses clients. Disposant d'un espace chaleureux et convivial, ce salon offre un cadre de travail agréable, où l'équipe est très soudée. N'hésitez plus à rejoindre cette équipe dynamique et passionnée !

Technicien(ne)/colororiste F/H

Je postule

Etablissement :
DESSANGE Paris 06 - rue des Saints-Pères

Type de contrat :
CDI

Temps de travail :
Temps plein

Lieu
Paris

L'entreprise

Le salon de coiffure DESSANGE Saint-Germain des Pres est parfaitement situé rue des Saints-Pères, dans le 6e arrondissement de Paris. Ce salon est né il y a plus de 45 ans et est réputé pour son travail de qualité et sa bienveillance auprès de ses clients. Disposant d'un espace chaleureux et convivial, ce salon offre un cadre de travail agréable, où l'équipe est très soudée. N'hésitez plus à rejoindre cette équipe dynamique et passionnée !

Description du poste

Nous recherchons **un(e) technicien(ne) coloriste H/F** dans le cadre d'un CDI à temps complet. Vous aurez pour missions de :

- Accueillir, écouter et conseiller les clients
- Réaliser les prestations techniques de coloration, décoloration et balayage
- Promouvoir et vendre les produits capillaires
- Fidéliser les clients

Profil recherché

- Vous êtes expérimenté(e) et maîtrisez toutes les techniques de couleur
- Vous avez le sens du service, aimez le contact et avez un goût pour le leadership
- Dynamique et motivé(e), vous avez une bonne présentation

Réf: bd00d8cb-3f83-49da-4b34-08da01c77214

Je postule à cette offre

Technicien(ne)/colororiste F/H

DESSANGE Paris 06 - rue des Saints-Pères CDI Temps plein Paris

Civilité *

Madame Monsieur

Nom *

Saisissez votre nom

Technicien(ne)/colororiste F/H

Je postule à cette offre

Saisissez votre prénom

E-mail *

Saisissez votre adresse e-mail

Numéro de téléphone *

Saisissez votre numéro de téléphone

Disponibilité *

Sélectionnez votre disponibilité

Attentes salariales (brut/an) *

Sélectionnez la tranche de salaire

Photo

Choisir un fichier

Format autorisé: JPG. Poids maximum : 2 Mo.

CV *

Choisir un fichier

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

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

Je postule

* Champs obligatoires

Partager l'offre

Nos dernières offres

Technicien(ne)/colororiste F/H

DESSANGE Paris 06 - rue des Saints-Pères CDI Temps plein Paris

Je postule

Coiffeur(se) polyvalent(e) F/H

DESSANGE Epernay CDI Temps plein Épernay

Je postule

Technicien(ne)/colororiste F/H

Je postule à cette offre

DESSANGE Epernay | Alternance - 24 mois | Temps plein | Épernay

Je postule

DESSANGE

Conseiller(e) beauté F/H

DESSANGE Lorient | CDI | Temps plein | Lorient

Je postule

Voir plus d'offres

DESSANGE

OFFRES

Candidature spontanée

LIENS UTILES

Cookies

Plan du site

Connexion recruteurs

Propulsé par We Recruit

Logiciel de gestion de candidature et de multidiffusion

Ingénieur commercial dématérialisation process métier H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651847

Notre client, éditeur de logiciel SaaS spécialisé dans l'automatisation des processus métier, recherche un Ingénieur commercial afin de participer à la croissance de l'entreprise en France. Rattaché au SVP Sales et Marketing Western Europe, vous êtes en charge de développer un portefeuille clients. Vous accompagnez vos clients dans leur projet de transformation digitale. Ainsi, vous déterminez une stratégie commerciale dans le respect de la stratégie de l'entreprise et intervenez sur tout le cycle de vente : stratégie d'engagement, ciblage de comptes, prise de brief, rendez-vous client, proposition d'une solution sur mesure, négociation et closing. Vous échangez avec des interlocuteurs de haut niveau (Directeur général, Directions métiers, Directions techniques,...). Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes techniques et le marketing afin d'apporter une expertise à votre client. Vous avez également des missions transverses : participation à l'évolution de la société, aux actions marketing, veille sur votre marché et de la concurrence. De formation commerciale, vous avez une expérience de 5 ans minimum sur le même type de poste dans la commercialisation de logiciel en mode SaaS. Vous êtes familier avec ce type de processus en entreprise : transformation digitale, ERP, EDI, RPA, BPM, dématérialisation, GED, archivage électronique, P2P, O2C, CLM, ... Vous êtes une personne force de proposition, dynamique, axé business et avec une volonté de grandir au sein d'une société. Vous parlez un anglais professionnel.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 12 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

Hays France

Rechercher un emploi

Poste recherché

php, commercial, assistant RH...

Localisation

Tous départements

Fonction(s)

Tous niveaux

Type(s) de contrat

Tous types de contrat

RECHERCHER

Toutes nos offres d'emploi :

Gestionnaire administratif relations entreprises (f/h) (offre-emploi?j=8316001)

CDI ISCOD Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Dans le cadre du développement de notre école Iscod, nous recrutons un(e) Gestionnaire Administratif Relations entreprises. Vos missions au quotidien: • Valider les devis/convention/calendriers auprès de l'équipe des chargés de Relation Entreprises• Gérer les appels entrants de l'ISCOD• Compléter les CERFA avec les entreprises et faire le suivi du dossier jusqu'à la finalisation• S'assurer de la b ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314385)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Victoire ,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en Anglais ! ...

Alternance chargé en recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314854)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, 1er cabinet de recrutement français spécialisé sur le secteur financier, un(e) Chargé de Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat, de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Optez pour l'alternance nouvelle gé ...

Nanny - english (offre-emploi?j=8314469)

CDD Mômji Gironde - Pessac 09 / 03 / 2022
Get a part-time job with a nanny position! Join the Mômji Community now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157413Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level of French required, ...

Alternance chargé(e) de recherche & recrutement - paris (f/h) (offre-emploi?j=8314834)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, un cabinet de conseil en recrutement : un(e) Chargé(e) de Recherche & Recrutement en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCO ...

Student job nanny (offre-emploi?j=8314455)

CDD Mômji Rhône - CHASSIEU 09 / 03 / 2022
Are you dynamic, passionate and do you love children? Discover our job offers in foreign language Childcare now!Job description:Babysitting 2 children in EnglishReference: 157117Requirements: Previous experience with children required (formal or informal), No diploma required, No minimum level ...

Learning coach (f/h) / mentor etudiants - parcours relations clients et développement commercial (offre-emploi?j=8316006)

CDI VISIPLUS Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours Relations Clients et Développement Commercial (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs ...

Learning coach / mentor etudiants (f/h) - parcours rh (offre-emploi?j=8316015)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022

Afin de renforcer son équipe en charge de la gestion expérience apprenant, Visiplus recrute un(e) Learning Coach / Mentor Etudiants pour accompagner nos étudiants inscrits dans nos parcours RH (Bac+2 à Bac+5)Référent(e) des étudiants, au cœur des études et de la formation en alternance, vous êtes très à l'aise avec le public étudiants et maîtrisez leurs codes, leurs bons côtés et leurs petits trav ...

Alternance assistant(e) office manager - paris (f/h) (offre-emploi?j=8315043)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Paris - Paris 09 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, une société spécialisée dans l'immobilier, un(e) Assistant(e) Office Manageren contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle génération avec l'ISCOD !Vou ...

Garde d'enfants avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314404)

CDD Mômji Savoie - Asnières-sur-Seine 09 / 03 / 2022

Vous cherchez un job flexible et épanouissant ? Devenez Nounou avec Mômji, le leader de la garde d'enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Alexandre et Chloée,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Sales manager btob (f/h) - secteur de la formation en ligne (offre-emploi?j=8316008)

CDI Oktogone Group Paris - Nice Sophia-Antipolis 09 / 03 / 2022
En raison de notre forte croissance et afin d'accélérer notre présence sur le marché des PME / ETI, nous recrutons: un(e) Sales Manager BtoB (H/F)A ce titre, vous devrez porter une double casquette :- celle d'un Business Développer hors pair pour qui la chasse/prospection commerciale est chevillée au corps- celle d'un leader naturel qui vous permettra d'accompagner vos commerciaux sur le chemin de ...

Nounou avec initiation à l' anglais (offre-emploi?j=8314465)

CDD Mômji Val-de-Marne - Villejuif 09 / 03 / 2022
Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres pour devenir nounou à domicile en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 1 enfant - Charlotte,Vos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, aller au parc... Votre mission comportera des temps de jeux en ...

Alternance un(e) chargé(e) de recrutement - gestion rh - wissembourg (f/h) (offre-emploi?j=8301124)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Bas-Rhin - Wissembourg 05 / 03 / 2022

L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les vins et spiritueux artisanaux, Un(e) Chargé(e) de recrutement - Gestion RH, en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Bac+5).Choisissez l'alternance nouvelle générat ...

Alternance assistant(e) commercial(e) - champigny-sur-marne (f/h) (offre-emploi?j=8314836)

Stage / Professionnalisation / Alternance Oktogone Val-de-Marne - Champigny-sur-Marne 09 / 03 / 2022
L'ISCOD, spécialiste de la formation en Digital Learning, recherche pour son entreprise partenaire, spécialisée dans les services de tous marquages sur support en textiles, vêtements et objets publicitaires, un(e) Assistant(e) Commercial(e) en contrat d'apprentissage, pour préparer l'une de nos formations diplômantes reconnues par l'Etat de niveau 5 à niveau 7 (Bac+2, Bachelor/Bac+3 ou Mastère/Ba ...

Nanny - anglais (offre-emploi?j=8300904)

CDD Mômji Hauts-de-Seine - Meudon 05 / 03 / 2022

Vous êtes dynamique, passionné.e et vous aimez les enfants ? Découvrez vite nos offres de Garde d enfants en langues étrangères !Description du poste :Garde d'enfants à domicile de 2 enfants - Eithan et EllaVos tâches pourront inclure : aller chercher les enfants à la sortie de l'école, leur préparer leur goûter, jouer avec eux, tout ça… en Anglais ! Le temps consacré à l'Anglais dépendra de votre ...

Précédent	1	2 (/?page=2)	3 (/?page=3)	4 (/?page=4)	Suivant >> (/?page=2)

A propos de Inzejob :

Inzejob est un site visant à mettre en relation les personnes en recherche d'emploi avec les entreprises ayant des besoins en recrutement. Les candidats à un emploi peuvent librement postuler à des **offres d'emploi**, déposer leur CV dans la CVthèque et se créer des **alertes mail (connexion)** pour recevoir directement les annonces leur correspondant. Les recruteurs peuvent déposer librement leurs **offres d'emploi** (offres-emploi), accéder à une Cvthèque gratuite et à de nombreux outils en faveur de l'emploiet du recrutement. Retrouvez toute l'actualité de l'**emploi**, du **recrutement** et des **ressources humaines** sur Inzejob

---

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob)
(https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Manager des Ventes H/F (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0651749

La division Distribution et Commerce identifie les meilleurs talents dans le secteur de la distribution (Chef de Département, Responsable de Magasin, Merchandiser, Chef de Produits/ Acheteur, Category Manager...) afin de répondre au mieux aux attentes et aux besoins ciblés de ses clients.
Notre client, un grand magasin parisien emblématique, recherche un Responsable de Département en Grand Magasin évoluant dans l'univers de la mode/maison/beauté pour prendre la direction de tout un étage incluant plusieurs marques. Le poste est situé à Paris.
En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous êtes un véritable ambassadeur du Groupe, incarnant ses valeurs d'expérience client privilégiée.
A ce poste, vos missions seront les suivantes :
- Apporter la formation nécessaire à vos équipes pour qu'elle fournissent un haut niveau de service aux clients, en étant tourné vers une expérience client d'exception en magasin ;
- Se démarquer comme un référent au sein de votre département, auprès de vos équipes. Vous êtes en mesure de transmettre vos connaissances et les meilleures pratiques de vente à votre équipe composée d'une quinzaine de marques (entre 30 et 50 personnes) ;
- Participer au suivi de la performance de votre département via les indicateurs de performance (IV, PM, CA...), en mettant en place pour cela des plans d'actions variés (partenariats marques, rendez-vous avec les Directeurs Artistiques et Animateurs de Réseaux, choix des collections, merchandising...) afin d'optimiser sa rentabilité ;
- Assurer constamment le respect de la politique des marques, combinant celle du grand magasin ;
- Assurer un suivi régulier auprès de la direction du grand magasin, participer aux réunions stratégiques.

En tant que Responsable de Département en Grand Magasin, vous disposez de fortes compétences liées à la vente en univers haut de gamme/premium ainsi qu'une expérience significative en management (d'au moins 2 ans), dans l'univers de la mode, de la maison ou de la beauté. L'expérience en grand magasin est un véritable atout et la maîtrise de l'anglais est nécessaire.
Conditions et Avantages
Variable + dimanches majorés.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 31200,00 Euros ï¿½ 38000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 4 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Page Personnel

PagePersonnel

Manager des Ventes H/F

Paris

CDI

EUR31.200 - EUR38.000

Comment souhaitez-vous postuler?

Postuler avec un CV

Postuler avec LinkedIn

Suivant

Les informations personnelles que vous nous avez transmises seront exploitées dans le seul but d'étudier votre candidature. Sachez que la protection de vos données est une priorité pour nous. Vous trouverez ici notre **« Politique de protection des données personnelles »**, qui explique quel usage est fait de vos informations, la manière dont elles sont exploitées et conservées. Y figurent également le rappel de vos droits concernant vos données personnelles et les moyens de nous contacter pour toute question ou demande.

© Page Personnel (2020)

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF H/F

75 - Paris (Dept.)

Publié le 13 mars 2022 - offre n° 0647491

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF - ParisFort de 46 000 collaborateurs dans 25 pays, Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif. #DigitalLoversIl ne manque que vous !Description du poste et missionsSopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif. Fort de 46 000 collaborateurs dans près de 30 pays, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 milliards d'euros en 2020.The world is how we shape it.Pour plus d'informations, retrouvez-nous sur www.soprasteria.comSopra Steria Infrastructure & Security Services est la filiale de Sopra Steria dédié aux activités d'infrastructures, cloud et cybersécurité. Elle est un acteur clé du end-to-end de Sopra Steria. Forte de ses 3000 collaborateurs, Sopra Steria I2S se distingue par la flexibilité de son modèle de delivery qui associe la proximité clients depuis nos 8 agences et les capacités industrielles avancées de nos centres de services en off-shore.Prêt(e) à relever le défi avec nous ?Votre futur environnement de travailAu sein de la division Cybersécurité de Sopra Steria, vous intégrez l'équipe commerciale en tant que Security Business Partner. Votre rôle est de définir et développer notre stratégie de développement par le biais de nos catalogues de services.Vos missionsEn immersion totale au sein de l'équipe commerciale, vos activités s'articulent autour des sujets suivants :Participation au gain de projet en Cyber Security selon la stratégie de développement fixé par la DirectionEchange avec nos clients sur leur problématique technique et métierAnalyse les besoins clients et promouvoir le catalogue de services du groupeElaboration des offres commerciales en fonction de l'analyse des besoins, avec un appui de la Direction Technique et commercialeNégociation et suivre les offres commercialesSuivi le client une fois le contrat signé pour assurer la satisfaction du client et la pérennité de la relation établieAnalyse la concurrenceCe que nous vous proposonsProresser et développer vos compétences.De par sa taille humaine, la filiale I2S a la capacité de vous offrir un accompagnement spécifique et personnalisé. Par ailleurs, notre organisme de formation interne innovant, Sopra Steria Academy, répond aux plus hauts standards technologiques du marché et saura faire évoluer vos compétences tout au long de votre carrière !Evoluer dans une entreprise qui encourage l'audace, la curiosité et l'envie d'entreprendre.Tous les deux ans, nous organisons les Innovation Awards qui récompensent les initiatives de nos collaborateurs. Les gagnants sont encouragés à développer leur projet, comme PhanthomLimbs.Votre profilDiplômé(e) d'une école d'Ingénieur ou équivalent Universitaire, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 5 ans dans la vente de services auprès de clients grands comptes cybersécurité.Vous avez cette capacité à appréhender le contexte et les interlocuteurs du client (sponsors, décisionnaire, structure de compte, etc.).Vous avez un niveau d'anglais courant, à l'écrit comme à l'oral.Chez Sopra Steria, nous sommes engagés pour lutter contre toute forme de discrimination.Nous favorisons un environnement de travail inclusif et respectueux de toutes les différences.Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.https://www.soprasteria.fr/nous-connaitre/nos-engagementsProfil du candidatExpérience souhaité : 5 à 10 ansDiplôme requis : Bac + 5 et plus5 à 10 ans

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 MoisCette expérience est indispensable

Permis

- Aucun permis

Entreprise

New Net 3D

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF

Offre d'emploi n° 8328644

Type de contrat : **CDI**
Localisation : **Paris (offres-departement?d=77) - Paris**
Entreprise : **New Net 3D (offres-entreprise?e=New Net 3D)**
Fonction : **Informatique - Télécoms - Multimédia (offres-fonction?f=3)**

Publiée le 12 / 03 / 2022
Expérience souhaitée : Moins de 1 an
Niveau d'études souhaité : Aucun diplôme

Description du poste

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF - Paris

Fort de 46 000 collaborateurs dans 25 pays, Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif.

#DigitalLovers

Il ne manque que vous !

Description du poste et missions

Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif. Fort de 46 000 collaborateurs dans près de 30 pays, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 milliards d'euros en 2020.
The world is how we shape it.

Pour plus d'informations, retrouvez-nous sur www.soprasteria.com
Sopra Steria Infrastructure & Security Services est la filiale de Sopra Steria dédiée aux activités d'infrastructures, cloud et cybersécurité. Elle est un acteur clé du end-to-end de Sopra Steria. Forte de ses 3000 collaborateurs, Sopra Steria I2S se distingue par la flexibilité de son modèle de delivery qui associe la proximité clients depuis nos 8 agences et les capacités industrielles avancées de nos centres de services en off-shore.
Prêt(e) à relever le défi avec nous ?

Votre futur environnement de travail

Au sein de la division Cybersécurité de Sopra Steria, vous intégrez l'équipe commerciale en tant que Security Business Partner. Votre rôle est de définir et développer notre stratégie de développement par le biais de nos catalogues de services.

Vos missions

En immersion totale au sein de l'équipe commerciale, vos activités s'articulent autour des sujets suivants :

- Participation au gain de projet en Cyber Security selon la stratégie de développement fixée par la Direction
- Echange avec nos clients sur leur problématique technique et métier
- Analyse les besoins clients et promouvoir le catalogue de services du groupe
- Elaboration des offres commerciales en fonction de l'analyse des besoins, avec un appui de la Direction Technique et commerciale
- Négociation et suivre les offres commerciales
- Suivi le client une fois le contrat signé pour assurer la satisfaction du client et la pérennité de la relation établie
- Analyse la concurrence

Ce que nous vous proposons

- Proresser et développer vos compétences.
  - De par sa taille humaine, la filiale I2S a la capacité de vous offrir un accompagnement spécifique et personnalisé. Par ailleurs, notre organisme de formation interne innovant, Sopra Steria Academy, répond aux plus hauts standards technologiques du marché et saura faire évoluer vos compétences tout au long de votre carrière !
- Evoluer dans une entreprise qui encourage l'audace, la curiosité et l'envie d'entreprendre.
  - Tous les deux ans, nous organisons les Innovation Awards qui récompensent les initiatives de nos collaborateurs. Les gagnants sont encouragés à développer leur projet, comme PhanthomLimbs.

Votre profil

Diplômé(e) d'une école d'Ingénieur ou équivalent Universitaire, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 5 ans dans la vente de services auprès de clients grands comptes cybersécurité.

Vous avez cette capacité à appréhender le contexte et les interlocuteurs du client (sponsors, décisionnaire, structure de compte, etc.).

Vous avez un niveau d'anglais courant, à l'écrit comme à l'oral.

Chez Sopra Steria, nous sommes engagés pour lutter contre toute forme de discrimination.Nous favorisons un environnement de travail inclusif et respectueux de toutes les différences.
Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.
https://www.soprasteria.fr/nous-connaitre/nos-engagements

Profil du candidat

Expérience souhaitée : 5 à 10 ans
Diplôme requis : Bac + 5 et plus

5 à 10 ans

Salaire : 0.001 k€ mensuels

Candidature en ligne

JE POSTULE (/CPC_REDIRECT?
ID=1&JID=8328644&AURL=AHR0CHM6LY93D3CUYXBSAXRYYWSUY29TLZ9HZGLKPVLXNW5AV3HWY1HWBEXTWMXJBTVOYM1SBGVPNHLO

Offres d'emploi similaires

STAGE - Ingénieur Développement JavaScript (F-H)

(/offre-emploi?j=8328682)

Scrum Master - Paris

(/offre-emploi?j=8329068)

STAGE - Ingénieur Développement de Tests Automatisés (F-H)

(/offre-emploi?j=8328661)

Tech Lead - Cloud - Retail - Île-de-France - F/H

(/offre-emploi?j=8328614)

2022 © Inzejob (https://www.inzejob.com) Tous droits réservés | Contact (/contact) | Mentions légales (/mentions-legales) | Actualités (https://www.inzejob.com) | Solutions digitales (https://sites.inzejob.com) | Espace formation (https://formation.inzejob.com) | Sauvons la planète (https://planet.inzejob.com)

(http://www.twitter.com/inzejob) (http://www.facebook.com/inzejob) (https://www.linkedin.com/company/inzejob)

Tourier / touriere (H/F)

75 - PARIS 12 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 129RMKZ

Préparation du traiteur ,confection des viennoiseries et tartes

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Durée du travail
39H Horaires normaux

Salaire
Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros à 2000,00 Euros sur 12 mois

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Savoirs et savoir-faire

- Utilisation de pétrin mécanique
- Fermentation des pâtes à pâtisserie
- Sélectionner et doser les ingrédients (farine, levure, additifs, ...) pour la réalisation des produits
- Entretenir un espace de vente
- Nettoyer du matériel ou un équipement
- Mélanger des produits et ingrédients culinaires
- Cuire des pièces de viennoiserie
- Préparer une pâte de pâtisserie
- Confectionner des viennoiseries

Savoir-être professionnels

- Capacité d'adaptation
- Travail en équipe
- Autonomie

Formation

- CAP, BEP et équivalents Cette formation est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Employé non qualifié
- Secteur d'activité : Boulangerie et boulangerie-pâtisserie

Entreprise

BOULANGERIE DAUMESNIL

0 salarié

Ingénieur commercial industrie (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 13 mars 2022 - offre n° 0645613

Partager
11 03 2022
Ingénieur Commercial Industrie H F
Commerce
PARIS-BVLD HAUSSMANN(FRA)
France
Description du poste
Partenaire clé de la transformation énergétique, environnementale et sociétale des organisations, nous avons pour objectif de leur permettre de changer de trajectoire en construisant avec elles une économie qui crée et préserve plus qu'elle ne détruit.
De la stratégie à l'action, nous accompagnons depuis plus de 12 ans les entreprises et territoires dans tous leurs enjeux de développement durable, de décarbonation et d'efficacité énergétique. Nous développons pour cela un modèle multi-expertise unique structuré autour de trois services conseil-environnemental et sociétal, mise en uvre de projets de performance énergétique et bas-carbone, financement de la transition et s'appuyant sur notre plateforme digitale de pilotage des plans d'actions GreenFlexIQ.
Grâce à notre modèle nous accélérons la transformation de nos 750 clients et nous engageons à créer avec eux de la valeur économique, environnementale et sociétale.
GreenFlex a rejoint TotalEnergies en 2017 au sein de la branche Gas, Renewables & Power et compte plus de 450 collaborateurs déployés dans 20 bureaux en Europe.
En tant que Ingénieur Commercial Industrie H F vous aurez les responsabilités suivantes :
Prospecter de nouveaux clients industriels.
Gérer l'ensemble du cycle de la relation commerciale depuis la présentation de GreenFlex, la qualification des besoins, la préparation des propositions commerciales, la négociation sous la supervision du manager, l'instruction administrative des dossiers avec les équipes du back-office, jusqu'à la participation aux principaux comités de pilotage des projets vendus.
Représenter GreenFlex lors de différents évènements et relayer l'information GreenFlex sur les réseaux sociaux pertinents.
tre force de proposition sur l'offre et les services offerts par GreenFlex et sur les outils de communication externe et d'aide à la vente.
Profil recherché
Vous avez minimum 5 ans d'expérience professionnelle sur un poste de commercial dans l'industrie.
Vous êtes reconnu pour votre expertise sur les sujets décarbonation, efficacité énergétique, financement d'équipement industriel.
Connaissance d'au moins un secteur industriel français (Industrie manufacturière, Lourde, Agroalimentaire, Chimique, Pharmaceutique)
Maitrise des techniques de vente et de négociation
Connaissances des solutions d'optimisation énergétique dans le secteur industriel
Connaissances en chaufferie gaz et biomasse, installation de production de froid
Maitrise des audits énergétiques dans l'industrie
Maitrise de l'énergétique industriel et du génie des procédés
Poste basé à Paris ou Strasbourg
Des déplacements seront à prévoir
Réfèrence
54872BR
Métier
Resp Générales Commerciales
Région, département, localité
75 - Paris
Localisation(s) complémentaire(s)
67 - Bas-Rhin
Localisation (Précisions Mots-clés)
Strasbourg
Type d'emploi
CDI

Niveau d'expérience requis
Minimum 6 ans
Branche
Gas Renewables And Power
A propos de nous Profil de l'entreprise
TotalEnergies est une compagnie multi-énergies mondiale de production et de fourniture d'énergies : pétrole et biocarburants, gaz naturel et gaz verts, renouvelables et électricité. Ses 105 000 collaborateurs s'engagent pour une énergie toujours plus abordable, propre, fiable et accessible au plus grand nombre. Présent dans plus de 130 pays, TotalEnergies inscrit le développement durable dans toutes ses dim

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

TOTAL

TOTAL

Ingénieur Commercial Industrie H/F

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France

Date : 12/03/2022 - **Réf :** 54872BR

POSTULER À CETTE OFFRE

Contrat : CDI **Expérience :** Confirmé (5 à 9 ans)

Partager

11/03/2022

Ingénieur Commercial Industrie H/F

Commerce

PARIS-BVLD HAUSSMANN(FRA)

France

Description du poste

Partenaire clé de la transformation énergétique, environnementale et sociétale des organisations, nous avons pour objectif de leur permettre de changer de trajectoire en construisant avec elles une économie qui crée et préserve plus qu'elle ne détruit.

De la stratégie à l'action, nous accompagnons depuis plus de 12 ans les entreprises et territoires dans tous leurs enjeux de développement durable, de décarbonation et d'efficacité énergétique. Nous développons pour cela un modèle multi-expertise unique structuré autour de trois services – conseil-environnemental et sociétal, mise en œuvre de projets de performance énergétique et bas-carbone, financement de la transition – et s'appuyant sur notre plateforme digitale de pilotage des plans d'actions GreenFlexIQ.

Grâce à notre modèle nous accélérons la transformation de nos 750 clients et nous engageons à créer avec eux de la valeur économique, environnementale et sociétale.

GreenFlex a rejoint TotalEnergies en 2017 au sein de la branche « Gas, Renewables & Power » et compte plus de 450 collaborateurs déployés dans 20 bureaux en Europe.

En tant que Ingénieur Commercial Industrie H/F vous aurez les responsabilités suivantes :

Prospecter de nouveaux clients industriels.

Gérer l'ensemble du cycle de la relation commerciale depuis la présentation de GreenFlex, la qualification des besoins, la préparation des propositions commerciales, la négociation sous la supervision du manager, l'instruction administrative des dossiers avec les équipes du back-office, jusqu'à la participation aux principaux comités de pilotage des projets vendus.

Représenter GreenFlex lors de différents évènements et relayer l'information GreenFlex sur les réseaux sociaux pertinents.

Être force de proposition sur l'offre et les services offerts par GreenFlex et sur les outils de communication externe et d'aide à la vente.

Profil recherché

Vous avez minimum 5 ans d'expérience professionnelle sur un poste de commercial dans l'industrie.

Vous êtes reconnu(e) pour votre expertise sur les sujets décarbonation, efficacité énergétique, financement d'équipement industriel.

Connaissance d'au moins un secteur industriel français (Industrie manufacturière, Lourde, Agroalimentaire, Chimique, Pharmaceutique)

Maitrise des techniques de vente et de négociation

Connaissances des solutions d'optimisation énergétique dans le secteur industriel

Connaissances en chaufferie gaz et biomasse, installation de production de froid

Maitrise des audits énergétiques dans l'industrie

Maitrise de l'énergétique industriel et du génie des procédés

Poste basé à Paris ou Strasbourg

Des déplacements seront à prévoir

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

75 - Paris

Localisation(s) complémentaire(s)

67 - Bas-Rhin

Localisation (Précisions/Mots-clés)

Strasbourg

Type d'emploi

CDI

Niveau d'expérience requis

Minimum 6 ans

Branche

Gas Renewables And Power

A propos de nous/Profil de l'entreprise

TotalEnergies est une compagnie multi-énergies mondiale de production et de fourniture d'énergies : pétrole et biocarburants, gaz naturel et gaz verts, renouvelables et électricité. Ses 105 000 collaborateurs s'engagent pour une énergie toujours plus abordable, propre, fiable et accessible au plus grand nombre. Présent dans plus de 130 pays, TotalEnergies inscrit le développement durable dans toutes ses dim

Localisation : Paris (75000)

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, Clicandpower 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 :

Ingénieur d'Affaires Éolien - Proposal Manager H/F

CDI

Paris (75000), Paris (75), Île-de-France - *Emploi MICHAEL PAGE - 13/03/2022*

Résumé Similar Jobs Added 01/03/2022 Leader européen de la fabrication d'aérogénérateurs Ingénieur d'Affaires À propos de notre client Notre client est leader m...

Copyright 2008-2022 Clicandpower

Aide

Ce site utilise des cookies pour vous offrir le meilleur service. En poursuivant votre navigation, vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus J'accepte

Boulangerie - viennoiserie (H/F)

75 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0640580

Missions Au sein du secteur fabrication Littérature, le Fabricant confirmé réalise des ouvrages et produits confiés par l'éditeur dans le respect des contraintes définies par celui-lui.PRINCIPALES MISSIONS Conseil et assiste les équipes éditoriales dans tous les domaines de la fabrication notamment en prenant en charge les fabrications les plus complexes ou à plus fort enjeuGestion d'une partie de la production (livres, PLV, marketing)Participe à la définition du produit et propose des alternatives techniques innovantes (prépresse, technique d'impression, papier, brochage).Sélectionne le fournisseur le plus en adéquation avec le besoin en accord avec la politique achats,Assurer la qualité des ouvrages qu'il fabriqueEtablir et contrôler le budget de fabricationSuperviser la préparation des livres numériques. Profil Vous voulez vous engager dans une mission exigeante et enrichissante, avez environ 10 ans d'expérience en fabrication, de préférence dans le domaine de l'édition, et maitrisez les techniques de fabrication (prépresse, impression, façonnage, numérique, accessoires.)Doté(e) d'un excellent sens de l'écoute et du relationnel, vous êtes réactif(ve), organisé(e) et rigoureux(se).Votre esprit d'initiative, votre dynamisme vous permettront de réussir dans ce poste.Bon niveau Excel requis / anglais opérationnelIntégrer le Groupe Hachette Livre c'est rejoindre le leader du marché et contribuer chaque jour à l'innovation et la créativité de ses marques.Le poste est basé rue du Montparnasse, Paris 6ème, et est à pourvoir à compter du 1er juillet 2022 MétierFabrication Type de contratCDI Début du contratJuillet 2022

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Entreprise

Fabricant confirmé H/F

Continuer pour postuler

Paris, FR
HACHETTE LIVRE

Missions

Au sein du secteur fabrication Littérature, le Fabricant confirmé réalise des ouvrages et produits confiés par l'éditeur dans le respect des contraintes définies par celui-lui.

PRINCIPALES MISSIONS

- Conseil et assiste les équipes éditoriales dans tous les domaines de la fabrication notamment en prenant en charge les fabrications les plus complexes ou à plus fort enjeu
- Gestion d'une partie de la production (livres, PLV, marketing)
- Participe à la définition du produit et propose des alternatives techniques innovantes (prépresse, technique d'impression, papier, brochage).
- Sélectionne le fournisseur le plus en adéquation avec le besoin en accord avec la politique achats,
- Assurer la qualité des ouvrages qu'il fabrique
- Etablir et contrôler le budget de fabrication
- Superviser la préparation des livres numériques.

Profil

- Vous voulez vous engager dans une mission exigeante et enrichissante, avez environ 10 ans d'expérience en fabrication, de préférence dans le domaine de l'édition, et maitrisez les techniques de fabrication (prépresse, impression, façonnage, numérique, accessoires)
- Doté(e) d'un excellent sens de l'écoute et du relationnel, vous êtes réactif(ve), organisé(e) et rigoureux(se).
- Votre esprit d'initiative, votre dynamisme vous permettront de réussir dans ce poste.
- Bon niveau Excel requis / anglais opérationnel

Intégrer le Groupe Hachette Livre c'est rejoindre le leader du marché et contribuer chaque jour à l'innovation et la créativité de ses marques.

Le poste est basé rue du Montparnasse, Paris 6ème, et est à pourvoir à compter du 1er juillet 2022

Juillet 2022

Continuer pour postuler

Emplois reliés

Poseur confirmé menuiserie extérieure (h/f)

Paris, Paris (75)

DLSI

dans les domaines de la menuiserie et de l'agencement, recrutent pour un de leurs clients, un. Poseur **confirmé** la menuiserie extérieure aluminium. pvc sont impératives. Autonome et impliquéNotre client...

Quick Apply

Chargé d'affaires mobilier agencement (h/f) • Massy, Île-de-France

Chef de Produit « connecteurs pour circuits imprimés » (H/F)

Émerainville, Seine-et-Marne (77)

PHOENIX CONTACT SAS

Source : Linkedin

marketing, vous justifiez d'une première expérience significative de 3 ans minimum acquise auprès d'un **fabricant** de composants électroniques (connecteurs, composants passifs, composants...

Chargé d'Affaires Mobilier Agencement H/F

Palaiseau, Essonne (91)

EMO France

Source : Regionsjob

l'agencement, recrutent pour un de leurs clients, un Chargé d'affaires mobilier agencement H F. Notre client, **fabricant** technicités de la menuiserie et de la fabrication de mobilier. Vous possédez un profil...

Fabricant confirmé (h/f) cdd 5 mois h/f (CDD)

Boulogne-Billancourt, Hauts-de-Seine (92)

Hachette Livre Edition

Poste. Au sein du secteur fabrication Littérature, le **Fabricant confirmé** réalise des ouvrages et produits

Fabricant confirmé

Aulnay-Sous-Bois, Seine-Saint-Denis (93)

Hachette Livre

Au sein du secteur fabrication Littérature, le **Fabricant confirmé** réalise des ouvrages et produits confiés

Fabricant Confirmé H/F • Malakoff, Île-de-France

FABRICANT CONFIRMÉ CDD 5 mois F/H • Vanves, Île-de-France

FABRICANT CONFIRMÉ (H/F) CDD 5 mois H/F • Paris, Île-de-France

Technicien de Fabrication H/F

Malakoff, Hauts-de-Seine (92)

LIP Industrie Bâtiment

Source : Regionsjob

Votre agence LIP Intérim recherche pour le compte d'un client, **fabricant** de prothèses, orthèses et appareillages de la santé au travail. 3 à 4 mois d'intérim en vue d'une embauche en CDI...

RESPONSABLE PRODUCTION

Pantin, Seine-Saint-Denis (93)

Hermès

amélioration des performances qualité, fiabilité et réactivité de mise au point, adhérence au planning initial **confirmé** En lien étroit avec le **fabricant**, il est garant du respect des souhaits stylistiques, des...

TECHNICIEN SAV

Ris-Orangis, Essonne (91)

MISTRAL CONSTRUCTEUR

Source : CCI ESSONNE

Premier **fabricant** de fontaines à eau en France (Ris Orangis. 91130), Mistral Constructeur conçoit ses Description du poste Pour renforcer notre service client, nous sommes à la recherche d'un Technicien...

Chercheurs d'emploi

Recherche d'emploi
Recherche de salaire
Calculateur d'impôts
Convertisseur de salaire

Employeurs

Publier une offre
Entreprises
ATS
Programmes partenaires
Politique d'affichage des offres d'emploi

Talent.com

Contactez-nous
Autres pays
Conditions d'utilisation et Politique de confidentialité
Travailler chez Talent.com

© 2022 Talent.com

Esthéticien / Esthéticienne (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0630584

Description du poste :
Epilations
Pose de vernis semi permanent
Manucure Pédicure
Description du profil :
CAP esthétique obligatoire
1ère expérience en instituts

Type de contrat
Mission intérimaire - 1 Mois
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

ESTHETICIENNE H/F

Publiée il y a 2 jours Candidature facile

Re...

Critères de l'offre

Métiers :

Esthéticienne (H/F) + 1 métier

Experience min :

1 à 5 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

BEP + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **Temps Plein**

Description du poste

Epilations
Pose de vernis semi permanent
Manucure Pédicure
Durée du contrat : 1 mois

Description du profil

CAP esthétique obligatoire
1ère expérience en instituts

Référence : SALTTVSU23918 9566208

Accueil › Emploi › Esthéticienne › Esthéticienne - Île-de-France › Esthéticienne - Paris › Esthéticienne - Paris › ESTHETICIENNE H/F

Pâtissier / Pâtissière (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0628145

Description du poste :
Création et réalisation de desserts, entremets salés ou sucrés
Préparation des commandes, dressage des préparations et distribution
Contrôle de la qualité
Application stricte des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires
Description du profil :
Vous devez avoir au moins 1 année d'expérience
Faire preuve de créativité
Vous adapter au rythme des différents services
Etre à l'écoute des évolutions des goûts et attentes de la clientèle

Type de contrat
Mission intérimaire - 53 Jour(s)
Contrat travail

Salaire
Salaire : Mensuel de 1800,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Randstad vous ouvre toutes les portes de l'emploi : intérim, CDD, CDI. Chaque année, 330 000 collaborateurs (f/h) travaillent dans nos 60 000 entreprises clientes. Rejoignez-nous ! Nous recherchons pour le compte de notre client traiteur de luxe situé sur Paris

PATISSIER (F/H)

Publiée il y a 2 jours

Critères de l'offre

Métiers :

Pâtissier (H/F)

Experience min :

1 à 2 ans

Secteur :

Hôtellerie, Restauration

Diplômes :

Aucun diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

Intérim **> 1 800 € brut/mois** **Temps Plein** **Aucun déplacement à prévoir**

L'entreprise : Randstad

Randstad vous ouvre toutes les portes de l'emploi : intérim, CDD, CDI. Chaque année, 330 000 collaborateurs (f/h) travaillent dans nos 60 000 entreprises clientes. Rejoignez-nous ! Nous recherchons pour le compte de notre client traiteur de luxe situé sur Paris

Plus d'infos sur Randstad

Description du poste

Création et réalisation de desserts, entremets salés ou sucrés
Préparation des commandes, dressage des préparations et distribution
Contrôle de la qualité
Application stricte des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires
Date de début : 30/04/2022

Durée du contrat : 53 jours

Description du profil

Vous devez avoir au moins 1 année d'expérience
Faire preuve de créativité
Vous adapter au rythme des différents services
Etre à l'écoute des évolutions des goûts et attentes de la clientèle

Référence : 001-CHR-0011383_01L

Accueil › Emploi › Pâtissier › Pâtissier - Île-de-France › Pâtissier - Paris › Pâtissier - Paris › PATISSIER (F/H)

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Actualisé le 12 mars 2022 - offre n° 0626835

Description du poste :
En tant qu'Ingénieur Commercial Etudes de Prix et, en étroite collaboration avec le Responsable du Pôle Appels d'Offres, vous jouez un rôle clé dans la croissance de l'entreprise et participez au développement du Pôle. Vos missions sont les suivantes :
- Vous assurez les études et cotations des offres Voie ou à dominante Voie : conception des offres, présentation auprès du Responsable Bureau d'Etude et/ou Direction Commerciale.
- En relation avec le Directeur Commercial, vous participez à la rédaction des documents nécessaires au comité des engagements (interne ou externe).
- Vous êtes responsable du transfert de vos offres aux équipes Production : piloter les réunions, garantir la bonne complétude des dossiers, .
- Vous supervisez le plan de charge du bureau d'études pour les dossiers dont vous avez la charge en lien avec les équipes production, vous proposez et négociez l'affectation d'intervenants extérieurs si nécessaire.
- Vous garantissez la bonne conformité des offres avec les exigences en matière de qualité et de sécurité et participez au retour d'expérience avec les équipes Production dans une démarche d'amélioration continue.
- Vous effectuez une veille sur les innovations pertinentes pour l'entreprise et participez aux réflexions sur les moyens et besoins nécessaires au bon fonctionnement du bureau d'études.
- Vous êtes amené à travailler en collaboration avec les Experts métiers tant en amont pour compléter vos connaissances technique que lors de la rédaction des réponses aux dossiers.
Description du profil :
Vous disposez d'une formation de type Bac + 5 en école d'Ingénieur ou équivalent universitaire avec une première expérience d'au moins 5 ans dans le secteur ferroviaire, idéalement dans le domaine plus spécifique de la Voie.
Vous avez eu l'occasion de travailler sur des appels d'offres et vous êtes reconnu pour votre sens de l'écoute, votre esprit d'analyse et votre rigueur.
Ténacité et réactivité sont des qualités indispensables pour accompagner le développement du Pôle.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

SFERIS est une filiale de SNCF Réseau et une entreprise référente de sécurité ferroviaire.
SFERIS intervient sur l'ensemble des métiers de la maintenance et des travaux (Voie, Signalisation et Caténaire) et propose à ses clients des solutions ou des organisations innovantes permettant d'optimiser leurs investissements.
Son ambition consiste en effet à proposer des prestations intégrées qui combinent l'ensemble de ses métiers avec un haut niveau de sécurité.
SFERI...

404

Cette page n'existe pas ou plus

Voici ce que vous pourriez faire :

- Retour à l'accueil
- Lire les actualités de l'emploi
- Réessayer

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0621201

Description du poste :
ADECCO TRAINING est le spécialiste de la formation professionnelle, de l'accompagnement et de la transformation des compétences. Cette filiale de THE ADECCO GROUP accompagne les entreprises dans leurs besoins en formation, en leur proposant des plans de formation sur-mesure et adaptés à leurs ressources. Trois piliers composent l'offre Adecco Training :
- Le Conseil et l'Ingénierie Pédagogique : Conseil stratégique et organisationnel, projets sur mesure et grands déploiements, accompagnement du changement, solutions digitales avancées et approches multimodales.
- Le déploiement des Appels d'offre
- Les Formations Plan de Compétences en lien avec l'ADN The Adecco Group
Nous cherchons actuellement un INGENIEUR COMMERCIAL H/F basé à PARIS.
En forte autonomie, vous êtes reconnu comme un véritable Conseil de la vente de services et prestations de formation, avec la responsabilité d'un portefeuille d'entreprises clients/ prospects pour développer votre chiffre d'affaires et votre rentabilité. Vos missions principales sont les suivantes :
- Vous avez la responsabilité du développement commercial (prospection/développement commercial, auprès des entreprises (grands comptes et PME/PMI) sur l'offre Formation auprès des entreprises.
- Vous développez les comptes stratégiques, et vous êtes responsable du déploiement des accords-cadres sur votre région.
- Vous vous assurez de la satisfaction de vos clients, mesurez la qualité des prestations et mettez en oeuvre des actions correctives et préventives. Vous vous assurez du maintien de cette relation client afin de toujours leur proposer de nouvelles offres et solutions et garantir leur fidélisation.
- Vous déployez les manifestations préparées par la Direction et représentez Adecco Training lors des meetings Groupe et manifestations clients sur votre zone géographique.
- Vous assurez la veille du marché et de la concurrence sur votre secteur.
- Vous êtes responsable de l'assurance de la solvabilité de vos clients/prospects, la mise à jour de vos dossiers et bases de données clients sur notre CRM, suivez vos indicateurs de performance et vous assurez de mettre les moyens en cohérence avec vos objectifs.
- Vous avez en charge le reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie dans les délais demandés.
Description du profil :
De formation commerciale (niveau BAC + 4/5), vous justifiez d'une expérience réussie en tant que commercial « chasseur » dans le secteur de la Formation, des Ressources Humaines, ou du Service aux Entreprises.
Nous recherchons un professionnel sérieux et engagé, doté d'une forte appétence pour la conquête commerciale, d'un état d'esprit positif, sachant faire preuve d'organisation et d'autonomie. Professionnel de terrain : vous aimez les défis ? Alors rejoignez nos équipes passionnées par le métier des Ressources Humaines, et participez activement au projet d'un Groupe leader qui offre de belles perspectives d'évolution interne !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 3 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Fort d'une parfaite connaissance du marché de l'emploi, Adecco Training met son savoir-faire en matière de conseil et d'ingénierie de la formation au service de la transformation des entreprises et des compétences. Notre ambition : devenir le premier intégrateur de compétences dans l'emploi par la formation.

INGENIEUR COMMERCIAL H/F

Publiée il y a 3 jours

Spring

Critères de l'offre

Métiers :

Ingénieur commercial (H/F)

Experience min :

3 à 20 ans

Secteur :

Recrutement et placement

Diplômes :

Bac+4 + 1 diplôme

Lieux :

Paris (75)

Conditions :

CDI **Temps Plein**

L'entreprise : SPRING RPO

Fort d'une parfaite connaissance du marché de l'emploi, Adecco Training met son savoir-faire en matière de conseil et d'ingénierie de la formation au service de la transformation des entreprises et des compétences. Notre ambition : devenir le premier intégrateur de compétences dans l'emploi par la formation.

Voir toutes les offres de SPRING RPO

Description du poste

ADECCO TRAINING est le spécialiste de la formation professionnelle, de l'accompagnement et de la transformation des compétences. Cette filiale de THE ADECCO GROUP accompagne les entreprises dans leurs besoins en formation, en leur proposant des plans de formation sur-mesure et adaptés à leurs ressources. Trois piliers composent l'offre Adecco Training :

- Le Conseil et l'Ingénierie Pédagogique : Conseil stratégique et organisationnel, projets sur mesure et grands déploiements, accompagnement du changement, solutions digitales avancées et approches multimodales.
- Le déploiement des Appels d'offre
- Les Formations Plan de Compétences en lien avec l'ADN The Adecco Group

Nous cherchons actuellement un INGENIEUR COMMERCIAL H/F basé à PARIS.

En forte autonomie, vous êtes reconnu comme un véritable Conseil de la vente de services et prestations de formation, avec la responsabilité d'un portefeuille d'entreprises clients/prospects pour développer votre chiffre d'affaires et votre rentabilité. Vos missions principales sont les suivantes :

- Vous avez la responsabilité du développement commercial (prospection/développement commercial, auprès des entreprises (grands comptes et PME/PMI) sur l'offre Formation auprès des entreprises.

- Vous développez les comptes stratégiques, et vous êtes responsable du déploiement des accords-cadres sur votre région.

- Vous vous assurez de la satisfaction de vos clients, mesurez la qualité des prestations et mettez en oeuvre des actions correctives et préventives. Vous vous assurez du maintien de cette relation client afin de toujours leur proposer de nouvelles offres et solutions et garantir leur fidélisation.

- Vous déployez les manifestations préparées par la Direction et représentez Adecco Training lors des meetings Groupe et manifestations clients sur votre zone géographique.

- Vous assurez la veille du marché et de la concurrence sur votre secteur.

- Vous êtes responsable de l'assurance de la solvabilité de vos clients/prospects, la mise à jour de vos dossiers et bases de données clients sur notre CRM, suivez vos indicateurs de performance et vous assurez de mettre les moyens en cohérence avec vos objectifs.

- Vous avez en charge le reporting régulier de votre activité auprès de votre hiérarchie dans les délais demandés.

Description du profil

De formation commerciale (niveau BAC + 4/5), vous justifiez d'une expérience réussie en tant que commercial « chasseur » dans le secteur de la Formation, des Ressources Humaines, ou du Service aux Entreprises.

Nous recherchons un professionnel sérieux et engagé, doté d'une forte appétence pour la conquête commerciale, d'un état d'esprit positif, sachant faire preuve d'organisation et d'autonomie. Professionnel de terrain : vous aimez les défis ? Alors rejoignez nos équipes passionnées par le métier des Ressources Humaines, et participez activement au projet d'un Groupe leader qui offre de belles perspectives d'évolution interne !

Référence : 18018/RPO/ICTRAIN75/VG-7369 38336299

Accueil › Emploi › Ingénieur commercial › Ingénieur commercial - Île-de-France › Ingénieur commercial - Paris › Ingénieur commercial - Paris › INGENIEUR COMMERCIAL H/F

PATISSIER (H/F)

75 - PARIS 16 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0619542

Nous recherchons pour le compte de notre client traiteur de luxe situé sur ParisCréation et réalisation de desserts, entremets salés ou sucrés
Préparation des commandes, dressage des préparations et distribution
Contrôle de la qualité
Application stricte des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires

Type de contrat
Mission intérimaire - 53 Jour(s)
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

Randstad

Randstad vous ouvre toutes les portes de l'emploi : intérim, CDD, CDI. Chaque année, 330 000 collaborateurs (f/h) travaillent dans nos 60 000 entreprises clientes. Rejoignez-nous !

Accès à l'espace Employeurs
Connexion
Pseudo ou email : Mot de passe :
mot de passe oublié ?
Connexion

Pas de compte ? Inscrivez-vous ici
Site de recrutement spécialisé pour les
personnes en situation de handicap

MENU

1. Accueil
2. Recherche Avancée
3. Région Île-de-France
4. Patissier (f/h)

PATISSIER (F/H)

Postuler en ligne à cette offre

Référence : 001-CHR-0011383_01L
Date de dépot : 11/03/2022
Entreprise : Randstad
Description Entreprise : Randstad vous ouvre toutes les portes de l'emploi : intérim, CDD, CDI. Chaque année, 330 000 collaborateurs (f/h) travaillent dans nos 60 000 entreprises clientes. Rejoignez-nous !

Descriptif
Description : Nous recherchons pour le compte de notre client traiteur de luxe situé sur Paris

Création et réalisation de desserts, entremets salés ou sucrés
Préparation des commandes, dressage des préparations et distribution
Contrôle de la qualité
Application stricte des normes d'hygiène et de sécurité alimentaires

Profil recherché
Profil recherché : Vous devez avoir au moins 1 année d'expérience
Faire preuve de créativité
Vous adapter au rythme des différents services
Etre à l'écoute des évolutions des goûts et attentes de la clientèle
Expérience : Débutant
Lieu de la mission : Île-de-France - Paris 16
Poste(s) disponible(s) : 1
Poste de cadre : Non
Contrat : Temporaire

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

Salaire : 1800 Mensuel

Entreprise
Nom de l'entreprise : Randstad
Site Web : http://www.randstad.fr
Agence : Randstad Paris
Adresse : 5 RUE DES MATHURINS
75009 Paris
Téléphone : 0155278055
Fax : 0155278059

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) de gestion rh h/f
  Centre
- Chargé(e) de formation h/f
  Île-de-France
- Responsable grands comptes h/f
  Île-de-France
- Ouvrier d'abattoir (f/h)
  Pays de la Loire - Javron les ch...

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

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
  - Jooble
  - Tous les partenaires

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

Chef des ventes (H/F)

75 - PARIS 06 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616508

Comtesse du Barry, filiale du Groupe coopératif MAISADOUR, est une entreprise de gastronomie française située dans le Gers. Connue pour ses produits emblématiques tels que le foie gras, le saumon, le caviar et la truffe, elle propose également une large gamme de terrines et rillettes du terroir ainsi que des plats fins cuisinés et bien d'autres spécialités pour se faire plaisir ou à offrir.
Sa mission : Développer des produits d'excellence répondant aux attentes des consommateurs pour valoriser les produits des 8 000 agriculteurs du Groupe.
Son ambition : Démocratiser l'Art du Bien manger (moins mais mieux, se faire plaisir, (re)découvrir des recettes du terroir et des produits de qualité.
Sa vocation : Partager sa passion sans faille pour la gastronomie au quotidien. Incarner l'Epicerie Fine Premium et Authentique Française, autour de produits emblématiques de la Gastronomie, dans un écrin gourmand et chaleureux.
L'entreprise compte aujourd'hui 110 salariés et distribue ses produits aussi bien en France qu'à l'international par le biais de divers canaux de vente : 50 boutiques spécialisées en propre et franchise, Internet, VPC, corners en épicerie fine indépendante ou en Grands Magasins.
Vous êtes Conseiller(e) de vente polyvalent en 35h et vous travaillez sur notre boutique de PARIS rue de Sèvres.
Vous êtes avant tout commerçant, animateur & ambassadeur de la marque.
· Expert dans la relation client, passionné par la vente et la gastronomie, vous être un véritable animateur de vente. Vous saurez inspirer, conseiller, transmettre votre passion auprès de nos clients dans le respect de la politique commerciale.
· Ambassadeur de la marque, vous ferez vivre nos valeurs avec enthousiasme auprès de nos clients et de l'équipe en boutique.
· Acteur dans le développement commercial de la boutique, vous êtes force de proposition, vous mettez au profit votre esprit créatif et audacieux en collaboration avec votre responsable pour mettre en œuvre des actions commerciales performantes.
· Votre exigence et votre rigueur seront indéniables pour garantir l'excellence dans votre point de vente tant au niveau de la satisfaction clients, mais aussi la gestion des encaissements, le respect des procédures et l'application des standards de qualité en termes d'images (présentation des produits, merchandising et propreté du magasin).
Bac,Bac+1,Bac+2
\- Formation commerciale et première expérience dans le Retail
\- Forte affinité produits et intérêt pour les tendances dans le domaine culinaire, gastronomique
\- Dynamique, proactif, enthousiaste et organisé
\- Esprit de compétition et de dépassement

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 2 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

Comtesse du Barry

MAÏSADOUR FR



H/F Conseiller(e) de vente 35h PARIS Rue de Sèvres (75)

CDI Temps plein De 2 à 5 ans Bac, bac professionnel Conseiller de vente

Postuler

Si tu es gourmand, que tu penses "collectif" & "gagnons ensemble" ; Nous t'attendons avec impatience

Mission

Comtesse du Barry, filiale du Groupe coopératif MAISADOUR, est une entreprise de gastronomie française située dans le Gers. Connue pour ses produits emblématiques tels que le foie gras, le saumon, le caviar et la truffe, elle propose également une large gamme de terrines et rillettes du terroir ainsi que des plats fins cuisinés et bien d'autres spécialités pour se faire plaisir ou à offrir.

Sa mission : Développer des produits d'excellence répondant aux attentes des consommateurs pour valoriser les produits des 8 000 agriculteurs du Groupe.
Son ambition : Démocratiser l'Art du Bien manger (moins mais mieux, se faire plaisir, (re)découvrir des recettes du terroir et des produits de qualité.
Sa vocation : Partager sa passion sans faille pour la gastronomie au quotidien. Incarner l'Epicerie Fine Premium et Authentique Française, autour de produits emblématiques de la Gastronomie, dans un écrin gourmand et chaleureux.
L'entreprise compte aujourd'hui 110 salariés et distribue ses produits aussi bien en France qu'à l'international par le biais de divers canaux de vente : 50 boutiques spécialisées en propre et franchise, Internet, VPC, corners en épicerie fine indépendante ou en Grands Magasins.

Vous êtes Conseiller(e) de vente polyvalent en 35h et vous travaillez sur notre boutique de PARIS rue de Sèvres.

Vous êtes avant tout commerçant, animateur & ambassadeur de la marque.

· Expert dans la relation client, passionné par la vente et la gastronomie, vous être un véritable animateur de vente. Vous saurez inspirer, conseiller, transmettre votre passion auprès de nos clients dans le respect de la politique commerciale.

· Acteur dans le développement commercial de la boutique, vous êtes force de proposition, vous mettez au profit votre esprit créatif et audacieux en collaboration avec votre responsable pour mettre en œuvre des actions commerciales performantes.

· Votre exigence et votre rigueur seront indéniables pour garantir l'excellence dans votre point de vente tant au niveau de la satisfaction clients, mais aussi la gestion des encaissements, le respect des procédures et l'application des standards de qualité en termes d'images (présentation des produits, merchandising et propreté du magasin).

Profil

Bac,Bac+1,Bac+2

- Formation commerciale et première expérience dans le Retail
- Forte affinité produits et intérêt pour les tendances dans le domaine culinaire, gastronomique
- Dynamique, proactif, enthousiaste et organisé
- Esprit de compétition et de dépassement

Localisation

Adresse

1 Rue de Sèvres, 75006 Paris, France

Vous souhaitez calculer le temps d'accès ? Cliquez-ici

Partager cette annonce

Postuler

Autres annonces recommandées pour vous

MAÏSADOUR FR



Conseiller(e) de vente 35h PARLY (78) H/F

CDI 78150 Le Chesnay-Rocquencourt



Conseiller(e) de v

CDI 92100 Boulogne-Billa

Gestion des cookies

Mentions légales

© 2022 - Tous droits réservés

Powered by

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF (H/F)

75 - PARIS 20 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0616160

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF - Paris
Description du poste et missions

Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif. Fort de 46 000 collaborateurs dans près de 30 pays, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 milliards d'euros en 2020.
The world is how we shape it.

Pour plus d'informations, retrouvez-nous sur www.soprasteria.com
Sopra Steria Infrastructure & Security Services est la filiale de Sopra Steria dédiée aux activités d'infrastructures, cloud et cybersécurité. Elle est un acteur clé du end-to-end de Sopra Steria. Forte de ses 3000 collaborateurs, Sopra Steria I2S se distingue par la flexibilité de son modèle de delivery qui associe la proximité clients depuis nos 8 agences et les capacités industrielles avancées de nos centres de services en off-shore.
Prêt(e) à relever le défi avec nous ?

Votre futur environnement de travail

Au sein de la division Cybersécurité de Sopra Steria, vous intégrez l'équipe commerciale en tant que Security Business Partner. Votre rôle est de définir et développer notre stratégie de développement par le biais de nos catalogues de services.

Vos missions

En immersion totale au sein de l'équipe commerciale, vos activités s'articulent autour des sujets suivants :

* Participation au gain de projet en Cyber Security selon la stratégie de développement fixée par la Direction
* Echange avec nos clients sur leur problématique technique et métier
* Analyse les besoins clients et promouvoir le catalogue de services du groupe
* Elaboration des offres commerciales en fonction de l'analyse des besoins, avec un appui de la Direction Technique et commerciale
* Négociation et suivre les offres commerciales
* Suivi le client une fois le contrat signé pour assurer la satisfaction du client et la pérennité de la relation établie
* Analyse la concurrence

Ce que nous vous proposons

* Proresser et développer vos compétences.

* De par sa taille humaine, la filiale I2S a la capacité de vous offrir un accompagnement spécifique et personnalisé. Par ailleurs, notre organisme de formation interne innovant, Sopra Steria Academy, répond aux plus hauts standards technologiques du marché et saura faire évoluer vos compétences tout au long de votre carrière !

* Evoluer dans une entreprise qui encourage l'audace, la curiosité et l'envie d'entreprendre.

* Tous les deux ans, nous organisons les Innovation Awards qui récompensent les initiatives de nos collaborateurs. Les gagnants sont encouragés à développer leur projet, comme PhanthomLimbs.

Votre profil

Diplômé(e) d'une école d'Ingénieur ou équivalent Universitaire, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 5 ans dans la vente de services auprès de clients grands comptes cybersécurité.

Vous avez cette capacité à appréhender le contexte et les interlocuteurs du client (sponsors, décisionnaire, structure de compte, etc.).

Vous avez un niveau d'anglais courant, à l'écrit comme à l'oral.

Chez Sopra Steria, nous sommes engagés pour lutter contre toute forme de discrimination.Nous favorisons un environnement de travail inclusif et respectueux de toutes les différences.
Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.
https://www.soprasteria.fr/nous-connaitre/nos-engagements

Profil du candidat

Expérience souhaitée : 5 à 10 ans
Diplôme requis : Bac + 5 et plus
5 à 10 ans

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Mensuel de 1,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Langue

- AnglaisCette langue est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Conseil en systèmes et logiciels informatiques

Entreprise

New Net 3D

Fort de 46 000 collaborateurs dans 25 pays, Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collabor...

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF

24ème édition nationale tous secteurs focus alternance du 11 au 31 mars 2022

Sopra Steria

◀◀ stand précédent (/345-sncf-reseau)

Ajouter à ma sélection (/login)

stand suivant ▶▶ (/449-lidl)

Consulter les offres et demander un entretien (/174-sopra-steria/offres-emploi)

Retour au stand (/174-sopra-steria) Liste des offres d'emploi (/174-sopra-steria/offres-emploi)

Ingénieur commercial - Business Partner - Cybersécurité - IDF

Offre proposée par Sopra Steria

Partager 0 Share Tweeter

ATTENTION : le forum Talents Handicap a pour objectif de favoriser l'emploi de candidats ayant une reconnaissance handicap. A compétences égales, la demande d'un candidat en situation de handicap sera traitée en priorité.

Informations clés

Ajouter à ma sélection (/login) Postuler et demander rendez-vous (/login)

Entreprise:
Sopra Steria

Référence:
1010636

Localisation:
75 - Paris

Type de contrat:
CDI

Rémunération:
Non précisé

Description du poste et missions

Sopra Steria, l'un des leaders européens du conseil, des services numériques et de l'édition de logiciels, aide ses clients à mener leur transformation digitale et à obtenir des bénéfices concrets et durables. Il apporte une réponse globale aux enjeux de compétitivité des grandes entreprises et organisations, combinant une connaissance approfondie des secteurs d'activité et des technologies innovantes à une approche résolument collaborative. Sopra Steria place l'humain au centre de son action et s'engage auprès de ses clients à tirer le meilleur parti du digital pour construire un avenir positif. Fort de 46 000 collaborateurs dans près de 30 pays, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 4,3 milliards d'euros en 2020.
The world is how we shape it.

Pour plus d'informations, retrouvez-nous sur www.soprasteria.com
Sopra Steria Infrastructure & Security Services est la filiale de Sopra Steria dédiée aux activités d'infrastructures, cloud et cybersécurité. Elle est un acteur clé du end-to-end de Sopra Steria. Forte de ses 3000 collaborateurs, Sopra Steria I2S se distingue par la flexibilité de son modèle de delivery qui associe la proximité clients depuis nos 8 agences et les capacités industrielles avancées de nos centres de services en off-shore.
Prêt(e) à relever le défi avec nous ?

Votre futur environnement de travail

Au sein de la division Cybersécurité de Sopra Steria, vous intégrez l'équipe commerciale en tant que Security Business Partner.
Votre rôle est de définir et développer notre stratégie de développement par le biais de nos catalogues de services.

Vos missions

En immersion totale au sein de l'équipe commerciale, vos activités s'articulent autour des sujets suivants :
- Participation au gain de projet en Cyber Security selon la stratégie de développement fixée par la Direction
- Echange avec nos clients sur leur problématique technique et métier
- Analyse les besoins clients et promouvoir le catalogue de services du groupe
- Elaboration des offres commerciales en fonction de l'analyse des besoins, avec un appui de la Direction Technique et commerciale
- Négociation et suivre les offres commerciales
- Suivi le client une fois le contrat signé pour assurer la satisfaction du client et la pérennité de la relation établie
- Analyse la concurrence

Ce que nous vous proposons

- Progresser et développer vos compétences.
De par sa taille humaine, la filiale I2S a la capacité de vous offrir un accompagnement spécifique et personnalisé. Par ailleurs, notre organisme de formation interne innovant, Sopra Steria Academy, répond aux plus hauts standards technologiques du marché et saura faire évoluer vos compétences tout au long de votre carrière !
- Evoluer dans une entreprise qui encourage l'audace, la curiosité et l'envie d'entreprendre.
Tous les deux ans, nous organisons les Innovation Awards qui récompensent les initiatives de nos collaborateurs. Les gagnants sont encouragés à développer leur projet, comme PhanthomLimbs.

Votre profil

Diplômé(e) d'une école d'Ingénieur ou équivalent Universitaire, vous justifiez d'une expérience significative d'au moins 5 ans dans la vente de services auprès de clients grands comptes cybersécurité.

Vous avez cette capacité à appréhender le contexte et les interlocuteurs du client (sponsors, décisionnaire, structure de compte, etc.).

Vous avez un niveau d'anglais courant, à l'écrit comme à l'oral.

Chez Sopra Steria, nous sommes engagés pour lutter contre toute forme de discrimination.Nous favorisons un environnement de travail inclusif et respectueux de toutes les différences.
Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.
https://www.soprasteria.fr/nous-connaitre/nos-engagements

Profil du candidat

- **Expérience souhaitée :** 5 à 10 ans
- **Diplôme requis :** Bac + 5 et plus

Postuler et demander rendez-vous (/login)

© Talents Handicap (/) est un service de Groupe TalentsHandicap (nouveau nom de NEWNET3D) (https://www.groupe-talentshandicap.com)

Responsable Grands Comptes H/F

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0614724

Responsable Grands Comptes H/F - Paris
Rejoignez AFTRAL, le leader de la formation professionnelle en transport et logistique ! Chaque année, nos 3000 collaborateurs forment et accompagnent 220 000 personnes vers l'emploi.Vous aussi, participez à ce défi. De nombreuses opportunités sont à saisir pour intégrer nos équipes pédagogiques, commerciales, administratives... partout en France.Engagé, AFTRAL reconnaît tous les talents ! Nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.Et si notre futur talent, c'était vous ? Rattaché au Directeur Directeur Commercial et Marketing, vos principales missions sont les suivantes :1. Prise en charge du portefeuille EIN Intérim / BTPDéveloppement du chiffre d'affaires du portefeuille d'entreprises grands comptes géré (accords EIN)Réponse à des appels d'offres (entreprises, administrations et Opco) de son périmètre d'activitésProspection de nouveaux grands comptesNégociations tarifaires et rédaction des accords grands comptesDéploiement des accords EIN sur le périmètre nationalInterface avec les Responsables De Développement et Responsables commerciaux de secteur sur les EIN suivis (rôle de pivot de la relation EIN-Aftral : mise en place de projets clients, traitement des demandes clients)2. Activités commerces et congrèsParticipation à des salons professionnels (déplacements à prévoir)Participation à des groupes projets en région et au nationalDe formation supérieure commerciale, vous avez un profil de développeur et présentez une expérience professionnelle réussie de 5 ans minimum dans les services aux entreprises (de préférence dans le secteur formation). Aptitudes commerciales et relationnelles, sens de la négociation.Qualités requises : rigueur, autonomie, implication, esprit d'équipe et réactivitéMaîtrise des outils bureautiques (Powerpoint, Excel, Word), aisance dans l'expression écrite
5 à 10 ans

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Formation continue d'adultes

Entreprise

New Net 3D

Rejoignez AFTRAL, le leader de la formation professionnelle en transport et logistique !

Chaque année, nos 3000 collaborateurs forment et accompagnent 220 000 personnes vers l'emploi.

Vous aussi, participez à nos côtés à ce défi !
De nombreuses opportunités sont à saisir pour intégrer nos équipes pédagogiques, commerciales, administratives. partout en France.

Engagé, AFTRAL reconnaît tous les talents ! Nos postes sont ouverts aux personnes e...

Responsable Grands Comptes H/F

Liste des offres (/job/all) Liste des stands (/salon/pavillon/liste-des-stands/59)

24ème édition nationale tous secteurs focus alternance du 11 au 31 mars 2022

AFTRAL

◀◀ stand précédent (/545-sport-2000)

Ajouter à ma sélection (/login)

stand suivant ▶▶ (/457-dassault-systemes)

Consulter les offres et demander un entretien (/544-aftral/offres-emploi)

Retour au stand (/544-aftral) Liste des offres d'emploi (/544-aftral/offres-emploi)

Responsable Grands Comptes H/F

Offre proposée par AFTRAL

Partager 0 Share Tweeter

ATTENTION : le forum Talents Handicap a pour objectif de favoriser l'emploi de candidats ayant une reconnaissance handicap. A compétences égales, la demande d'un candidat en situation de handicap sera traitée en priorité.

Informations clés

Ajouter à ma sélection (/login) Postuler et demander rendez-vous (/login)

Entreprise:
AFTRAL

Référence:
2022-2749

Localisation:
75 - Paris

Type de contrat:
CDI

Lieux Accessibles aux PMR:
Non

Rémunération:
40000€ - 45000€ an

Avantages:
CET + PERCOL + JRTT

Description du poste et missions

Rejoignez AFTRAL, le leader de la formation professionnelle en transport et logistique !

Aller au contenu Aide à la navigation (/aide-navigation.html) Besoin d'aide? (/contactez-nous.html) Rechercher (/?search=1#search)

Chaque année, nos 3000 collaborateurs forment et accompagnent 220 000 personnes vers l'emploi.

Vous aussi, participez à ce défi.
De nombreuses opportunités sont à saisir pour intégrer nos équipes pédagogiques, commerciales, administratives... partout en France.

Engagé, AFTRAL reconnaît tous les talents ! Nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Et si notre futur talent, c'était vous ?

Rattaché au Directeur Directeur Commercial et Marketing, vos principales missions sont les suivantes :

1. Prise en charge du portefeuille EIN Intérim / BTP

- Développement du chiffre d'affaires du portefeuille d'entreprises grands comptes géré (accords EIN)

- Réponse à des appels d'offres (entreprises, administrations et Opco) de son périmètre d'activités
- Prospection de nouveaux grands comptes
- Négociations tarifaires et rédaction des accords grands comptes
- Déploiement des accords EIN sur le périmètre national
- Interface avec les Responsables De Développement et Responsables commerciaux de secteur sur les EIN suivis (rôle de pivot de la relation EIN-Aftral : mise en place de projets clients, traitement des demandes clients)

2. Activités commerces et congrès

- Participation à des salons professionnels (déplacements à prévoir)
- Participation à des groupes projets en région et au national

De formation supérieure commerciale, vous avez un profil de développeur et présentez une expérience professionnelle réussie de 5 ans minimum dans les services aux entreprises (de préférence dans le secteur formation).
Aptitudes commerciales et relationnelles, sens de la négociation.
Qualités requises : rigueur, autonomie, implication, esprit d'équipe et réactivité
Maîtrise des outils bureautiques (Powerpoint, Excel, Word), aisance dans l'expression écrite

Profil du candidat

- **Expérience souhaitée :** 5 à 10 ans
- **Diplôme requis :** Bac + 2
- **Qualités requises :** Commercial, Grands Comptes, prospection, développement

Postuler et demander rendez-vous (/login)

© Talents Handicap (/) est un service de Groupe TalentsHandicap (nouveau nom de NEWNET3D) (https://www.groupe-talentshandicap.com)

Vendeur H/F

75 - PARIS 02 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0614679

Vendeur H/F - Paris
Fnac Darty est une entreprise française spécialisée dans la distribution de matériel électroménager, électronique et de produits culturels.

La reprise de Darty par la Fnac en 2016 a donné naissance à un leader européen de la distribution omnicanale.

Dans le cadre de cette alternance d'une année, en véritable ambassadeur de l'enseigne DARTY , vous êtes responsable des résultats et de la tenue de vos univers de produits.

Vos missions au sein du magasin seront les suivantes :

*Accueillir et conseiller les clients en respectant les techniques de vente DARTY
*Fidéliser la clientèle dans le cadre du Contrat de Confiance
*Tenue de la surface de vente (étiquetage, mise en rayon.)
*Assurer la gestion des stocks
*Valoriser les actifs de l'Entreprise: contrat de confiance, livraisons , .
*Participer aux inventaires tournants et semestriels.

Profil :

Véritable challenger, vous avez des compétences commerciales et un sens du service client avéré.

Adaptable et dynamique, vous êtes doté(e) d'un bon relationnel et aimez travailler en équipe.

Rigoureux et organisé, vous savez également être force de proposition et travailler en toute autonomie.

Titre RNCP Niveau 4 Vendeur conseil magasin

Contraintes liées au poste :

Maitrise de l'outil informatique

Port de charges ponctuel (5/10k max)

Station debout prolongée

Gestion du stress (flux client)

Travail le week-end

Magasins situés à : Fresnes, Parinor, Saint-Ouen, Nation, Bonneuil, Boulogne, Le Forum des Halles, Plaisir, République, Ternes, La Défense, Gennevilliers, Saint-Brice, Rungis.
Tout niveau d'expérience

Type de contrat
Contrat à durée déterminée - 12 Mois
Contrat apprentissage

Salaire
Salaire : Annuel de 1,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

New Net 3D

LB Développement est un cabinet conseil spécialiste de la Diversité et expert du Handicap depuis plus de 20 ans.
* Nous disposons d'une expérience de plus de 20 ans en ingénierie des ressources Humaines spécialisée
* Nous accompagnons les entreprises par le biais de recrutements de personnes reconnues travailleurs handicapés en CDD, CDI et contrat d'alternance.

Vendeur H/F

24ème édition nationale tous secteurs focus alternance du 11 au 31 mars 2022

Liste des offres (/job/all) Liste des stands (/salon/pavillon/liste-des-stands/59)

LB Developpement

◀◀ stand précédent (/332-banque-populaire-rives-de-paris)

Ajouter à ma sélection (/login)

stand suivant ▶▶ (/345-sncf-reseau)

Consulter les offres et demander un entretien (/177-lb-developpement/offres-emploi)

Retour au stand (/177-lb-developpement)

Liste des offres d'emploi (/177-lb-developpement/offres-emploi)

Vendeur H/F

Offre proposée par LB Developpement

Partager 0 Share Tweeter

ATTENTION : le forum Talents Handicap a pour objectif de favoriser l'emploi de candidats ayant une reconnaissance handicap. A compétences égales, la demande d'un candidat en situation de handicap sera traitée en priorité.

Informations clés

Ajouter à ma sélection (/login) Postuler et demander rendez-vous (/login)

Entreprise:
LB Developpement

Référence:
Darty IDF

Localisation:
75 - Paris / 92 - Hauts-de-Seine / 93 - Seine-Saint-Denis / 94 - Val-de-Marne / 95 - Val-d'Oise

Type de contrat:
Contrat d'apprentissage-Alternance

Début du contrat alternance souhaitée :
04/2022

Rythme de l'alternance:
1 semaine / 3 semaines

Durée du contrat d'alternance:
Un an

Description du poste et missions

Aide à la navigation (/aide-navigation.html) Besoin d'aide? (/contactez-nous.html) Rechercher (/?search=1#search)

Fnac Darty est une entreprise française spécialisée dans la distribution de matériel électroménager, électronique et de produits culturels.

La reprise de Darty par la Fnac en 2016 a donné naissance à un leader européen de la distribution omnicanale.

Dans le cadre de cette alternance d'une année, en véritable ambassadeur de l'enseigne DARTY , vous êtes responsable des résultats et de la tenue de vos univers de produits.

Vos missions au sein du magasin seront les suivantes :

- Accueillir et conseiller les clients en respectant les techniques de vente DARTY
- Fidéliser la clientèle dans le cadre du Contrat de Confiance
- Tenue de la surface de vente (étiquetage, mise en rayon…)
- Assurer la gestion des stocks
- Valoriser les actifs de l'Entreprise: contrat de confiance, livraisons , …
- Participer aux inventaires tournants et semestriels.

Profil :

Véritable challenger, vous avez des compétences commerciales et un sens du service client avéré.

Adaptable et dynamique, vous êtes doté(e) d'un bon relationnel et aimez travailler en équipe.

Rigoureux et organisé, vous savez également être force de proposition et travailler en toute autonomie.

Titre RNCP Niveau 4 Vendeur conseil magasin

Contraintes liées au poste :

Maitrise de l'outil informatique

Port de charges ponctuel (5/10k max)

Station debout prolongée

Gestion du stress (flux client)

Travail le week-end

Magasins situés à : Fresnes, Parinor, Saint-Ouen, Nation, Bonneuil, Boulogne, Le Forum des Halles, Plaisir, République, Ternes, La Défense, Gennevilliers, Saint-Brice, Rungis.

Profil du candidat

- **Expérience souhaitée :** Tout niveau d'expérience
- **Diplôme requis :** Pas de diplôme requis

Postuler et demander rendez-vous (/login)

© Talents Handicap (/) est un service de Groupe TalentsHandicap (nouveau nom de NEWNET3D) (https://www.groupe-talentshandicap.com)

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale h/f

75 - Paris (Dept.)

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0614211

Vous êtes Ingénieur Commercial et vous aimez l'informatique, rejoignez Fiducial Informatique !!
Le monde du logiciel évolue très rapidement. A la pointe de la technologie, notre gamme de produits est au coeur de l'activité d'un grand nombre de secteurs industriels.Pour porter le développement ambitieux d'une gamme de produits juridiques , nous recherchons notre Ingénieur commercial en région parisienne.
Rattaché au chef des ventes, vous êtes responsable de la commercialisation des solutions informatiques de gestion pour une clientèle juridique sur le secteur francilien.
Votre offre produits est large et innovante (progiciels métiers, matériels associés, contrats de services). Vous disposez d'un appui des équipes Marketing, Télémarketing et avant-vente. Le travail en équipe avec la cellule Télévente vous permet de démultiplier votre efficacité dans la gestion des plus gros projets.
Vous aurez à disposition une voiture et l'équipement bureautique nécessaire pour votre mission.
Vous êtes titulaire d'un diplôme de type bac+2 au minimum.
Vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de produits ou de services idéalement sur des solutions informatiques en mode SAAS.
Vous avez acquis une culture forte de la vente et du client .
Votre personnalité fera la différence : vision stratégique, ténacité, force de conviction, adaptabilité. Vous êtes un expert de la communication digitale. Votre capacité d'analyse et de rédaction ainsi que votre expression orale vous permettront d'être impactant lors d'interventions en public.

Nous vous proposons :
- Une opportunité réel de développement
- Un challenge fort , au sein d'un Groupe reconnu et leader
- Une ambiance de travail stimulante, associée à une forte culture d'entreprise.

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

A compétences égales, priorité aux travailleurs handicapés et autres bénéficiaires de l'obligation d'emploi.

Type de contrat

Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée de 1 An(s)Cette expérience est indispensable

Entreprise

(http://bit.ly/35HoS67)

Emploi Accessible Travailleur Handicapé RQTH Ingénieur Commercial Logiciels

Confort +

Ingénieur Commercial Logiciels Notaires H/F

CDI

offre publiée le 09/03/2022

INFORMATIONS CLÉS

Entreprise
Fiducial

Référence
MFL-ICI-21512_1646842751

Localisation
75 - Paris

Type de Contrat
CDI

Expérience
1 - 2 ans

Niveau d'études
BAC +3

Fonctions
Commercial - Vente



(https://bit.ly/3Cyh0pb)

MISSION

Vous êtes Ingénieur Commercial et vous aimez l'informatique, rejoignez Fiducial Informatique !!
Le monde du logiciel évolue très rapidement. A la pointe de la technologie, notre gamme de produits est au coeur de l'activité d'un grand nombre de secteurs industriels.

Pour porter le développement ambitieux d'une gamme de produits juridiques , nous recherchons notre Ingénieur commercial en région parisienne.
Rattaché au chef des ventes, vous êtes responsable de la commercialisation des solutions informatiques de gestion pour une clientèle juridique sur le secteur francilien.
Votre offre produits est large et innovante (progiciels métiers, matériels associés, contrats de services). Vous disposez d'un appui des équipes Marketing, Télémarketing et avant-vente. Le travail en équipe avec la cellule Télévente vous permet de démultiplier votre efficacité dans la gestion des plus gros projets.
Vous aurez à disposition une voiture et l'équipement bureautique nécessaire pour votre mission.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous êtes titulaire d'un diplôme de type bac+2 au minimum.
Vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de produits ou de services idéalement sur des solutions informatiques en mode SAAS.
Vous avez acquis une culture forte de la vente et du client .
Votre personnalité fera la différence : vision stratégique, ténacité, force de conviction, adaptabilité.
Vous êtes un expert de la communication digitale. Votre capacité d'analyse et de rédaction ainsi que votre expression orale vous permettront d'être impactant lors d'interventions en public.

Nous vous proposons :
- Une opportunité réel de développement
- Un challenge fort , au sein d'un Groupe reconnu et leader
- Une ambiance de travail stimulante, associée à une forte culture d'entreprise.

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

JE POSTULE

VOUS ÊTES RECRUTEUR

Contactez-nous (mailto:contact@missionhandicap.com)

SUIVEZ-NOUS

(https://www.facebook.com/Missionhandicapcom-1433535216953096/)

(https://twitter.com/EmploiHandicap) (https://www.linkedin.com/groups/4000587/profile)

(/flux.rss)

Recevez notre newsletter

JE M'INSCRIS À LA NEWSLETTER (HTTPS://NEWSLETTER.JOBINLIVE.COM)

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0613770

LES MISSIONS :

Nous vous attendons pour écrire ensemble cette toute nouvelle page de notre histoire et accompagner le lancement d'un logiciel SaaS très moderne et innovant avec de fortes perspectives de croissance.

Votre mission : ouvrir des comptes prometteurs, en adressant les entreprises Mid-Market et les Key Account, dans les secteurs Retail et CPG.

-Développement et suivi de votre portefeuille,
- Ouverture de comptes,
- Gestion des leads entrants,
- Animation des leads, du pipe
- Réponse aux appels d'offres,
- Closing des projets,
- Suivi du cycle de vente de A à Z.

Vous travaillerez sur des projets qui peuvent durer 3 à 7 mois et qui impliquent des interlocuteurs variés, de haut niveau.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Intelligence relationnelle, persévérance, curiosité et inventivité : voici vos meilleurs atouts pour performer.

Véritable Business Développer, vous aimez les défis, vous aimez détecter les problématiques, les besoins, vous savez tisser intelligemment des liens avec vos interlocuteurs.

La prospection ne vous fait pas peur, et les méthodes commerciales n'ont plus aucun secret pour vous.

Votre parcours :
- +2 ans d'expérience commerciale (ou sortie d'alternance)
- Anglais courant
- Connaissance du secteur SaaS
- Connaissance des métiers de l'industrie de la grande consommation

LES AVANTAGES :

Une croissance à 10% par an et 20 collaborateurs.

De fortes ambitions, mais des valeurs inchangées.
Voici un aperçu de l'environnement bienveillant et stimulant que vous vous apprêtez à rejoindre.

Nous avons hâte de vous accueillir dans l'équipe, d'accompagner votre montée en compétences et de vous aider à construire une carrière qui vous ressemble.

- Package très attractif à négocier, entre 70 et 90K€ annuel brut, fixe + variable.
- Possibilité de faire du home office 2 à 3 jours / semaine

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 70000,00 Euros ï¿½ 90000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Édition de logiciels système et de réseau

Entreprise

UPTOO

À PROPOS :

Rejoignez l'entreprise qui édite depuis bientôt 20 ans la toute première suite SaaS collaborative pour les industriels de la grande consommation.

Nous lançons aujourd'hui une version innovante et inédite sur le marché du retail.
Cette nouvelle version est la première suite logicielle collaborative aussi complète et entièrement dédiée aux industriels du retail qui permet une vision et un pilotage 360° du process retail ex...

Ingénieur Commercial H/F – Éditeur de solutions SaaS - Retail

Paris • Éditeur de logiciel • n°24211 • ~70-90 000€/an

À propos

Rejoignez l'entreprise qui édite depuis bientôt 20 ans la toute première suite SaaS collaborative pour les industriels de la grande consommation.

Nous lançons aujourd'hui une version innovante et inédite sur le marché du retail.
Cette nouvelle version est la première suite logicielle collaborative aussi complète et entièrement dédiée aux industriels du retail qui permet une vision et un pilotage 360° du process retail execution et une synergie totale entre les équipes siège, terrain et leurs prestataires.

Au sein de notre groupe, plusieurs métiers se côtoient au quotidien et c'est cette pluralité des compétences qui fait notre force. Tous ensemble, nous mettons tout en œuvre pour satisfaire, jour après jour, plus de 10 000 utilisateurs.

Les missions

Nous vous attendons pour écrire ensemble cette toute nouvelle page de notre histoire et accompagner le lancement d'un logiciel SaaS très moderne et innovant avec de fortes perspectives de croissance.

Votre mission : ouvrir des comptes prometteurs, en adressant les entreprises Mid-Market et les Key Account, dans les secteurs Retail & CPG.

• Développement et suivi de votre portefeuille,

Ingénieur Commercial H/F – Éditeur de solutions SaaS - Retail

Paris • Éditeur de logiciel • n°24211 • ~70-90 000€/an

À propos

Rejoignez l'entreprise qui édite depuis bientôt 20 ans la toute première suite SaaS collaborative pour les industriels de la grande consommation.

Nous lançons aujourd'hui une version innovante et inédite sur le marché du retail.
Cette nouvelle version est la première suite logicielle collaborative aussi complète et entièrement dédiée aux industriels du retail qui permet une vision et un pilotage 360° du process retail execution et une synergie totale entre les équipes siège, terrain et leurs prestataires.

Au sein de notre groupe, plusieurs métiers se côtoient au quotidien et c'est cette pluralité des compétences qui fait notre force. Tous ensemble, nous mettons tout en œuvre pour satisfaire, jour après jour, plus de 10 000 utilisateurs.

Les missions

Nous vous attendons pour écrire ensemble cette toute nouvelle page de notre histoire et accompagner le lancement d'un logiciel SaaS très moderne et innovant avec de fortes perspectives de croissance.

Votre mission : ouvrir des comptes prometteurs, en adressant les entreprises Mid-Market et les Key Account, dans les secteurs Retail & CPG.

• Développement et suivi de votre portefeuille,

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 09 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0613761

LES MISSIONS :

Vos principaux interlocuteurs sont les responsables métiers (gestionnaires de planning, gestionnaires RH, responsables d'équipe, etc.) au sein de grosses ETI et de Grands Comptes.

Vos missions sont les suivantes :
> Qualifier techniquement et fonctionnellement les opportunités et demandes clients
> S'assurer de la faisabilité et de la rentabilité des projets
> Soutenir l'équipe commerciale dans la réponse à des appels d'offres en définissant la démarche projet et la solution technique la plus adaptée
> Intervenir et être garant.e du bon déroulement du Proof of Concept (POC) chez les prospects qui souhaitent tester en conditions réelles la solution
> Assurer une transition claire vers les équipes Customer Success après la mise en oeuvre
> Travailler en étroite collaboration avec le Marketing pour produire de la documentation (livres blancs, doc, etc.)
> Contribuer à l'amélioration de l'offre et du produit en remontant les feedbacks des clients aux Product Owners
> Contribuer à la veille technologique et concurrentielle
> Définir et construire les outils d'aide à la vente pour l'équipe sales

A votre arrivée, un parcours d'intégration et de formation complet est prévu.

LE PROFIL RECHERCHÉ :

Est attendu pour ce poste une réelle expérience métier :
> un très bon niveau de discours, de la rigueur et de la méthode
> la capacité à mentaliser les process clients, un esprit de synthèse et une très bonne capacité de restitution
> la capacité d'adresser des interlocuteurs métiers, comprendre leurs enjeux et savoir restituer leurs besoins

Pré-requis :
*Vous avez une expérience d'au moins 3/4 ans sur des missions d'avant vente au sein d'un éditeur de logiciel SAAS métier, idéalement un ERP
*Vous êtes idéalement diplômé.e d'un Bac+ 5
*Vous maîtrisez idéalement l'anglais

LES AVANTAGES :

Il fait bon travailler chez nous, comptez sur :

*un package fixe + variable très attractif
*un variable déplafonné, versé au trimestre
*des tickets restaurants
*des RTT
*du télétravail 2j/semaine
*de beaux locaux en plein coeur de Paris avec une terrasse donnant sur les toits parisiens
*d'une vie d'équipe très animée (beaucoup d'événements organisés en interne)
*de belles perspectives d'évolution sur le moyen/long terme

POURQUOI POSTULER AVEC UPTOO ?

1. +700 postes de commerciaux en quelques clics,

2. Réponse sous 48h,

3. RDV sous 7 jours,

Le reste, c'est vous !

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Salaire
Salaire : Annuel de 80000,00 Euros ï¿½ 90000,00 Euros

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Secteur d'activité : Édition de logiciels système et de réseau

Entreprise

UPTOO

À PROPOS :

Notre mission ? Permettre à nos clients de suivre et gérer leurs équipes terrains (techniciens - auditeurs / inspecteurs - chauffeurs / livreurs) ainsi que de remonter et traiter intelligemment les données de ces équipes en temps réel. Il s'agit d'une offre logicielle et mobile, 100% personnalisable.

���� 15 années d'expérience
���� 15 M€ de CA
���� Entreprise autofinancée
���

Pre Sales / Avant Vente - Leader du Saas - Paris - H/F

Paris • Logiciels • n°24210 • ~80-90 000€/an

Effets waouh

Organisation au couteau, tout est bien huilé

Gros package possible (+70K)

Ici on parle beaucoup anglais

À propos

Notre mission ? Permettre à nos clients de suivre et gérer leurs équipes terrains (techniciens - auditeurs / inspecteurs - chauffeurs / livreurs) ainsi que de remonter et traiter intelligemment les données de ces équipes en temps réel. Il s'agit d'une offre logicielle et mobile, 100% personnalisable.

📜 15 années d'expérience
💰 15 M€ de CA
👌 Entreprise autofinancée
📈 25/30% de croissance par an
👥 150 collaborateurs → ambition de passer à 200 d'ici à 2023

Rejoignez nous en tant que Pre Sales / Ingénieur Avant Vente et profitez :
*d'une entreprise en plein essor et aux ambitions solides avec de réelles perspectives d'évolution
*d'une offre fonctionnelle et personnalisable répondant véritablement à la demande du marché,
*d'une stratégie constante et d'un management stable,
*d'une empreinte présente et en développement sur le plan international (Europe et Amérique du Nord),
*d'une structure où il fait bon travailler comme en témoignent les avis : 4,9/5

Pre Sales / Avant Vente - Leader du Saas - Paris - H/F

Paris • Logiciels • n°24210 • ~80-90 000€/an

Effets waouh

Organisation au couteau, tout est bien huilé

Gros package possible (+70K)

Ici on parle beaucoup anglais

À propos

Notre mission ? Permettre à nos clients de suivre et gérer leurs équipes terrains (techniciens - auditeurs / inspecteurs - chauffeurs / livreurs) ainsi que de remonter et traiter intelligemment les données de ces équipes en temps réel. Il s'agit d'une offre logicielle et mobile, 100% personnalisable.

📜 15 années d'expérience
💰 15 M€ de CA
👌 Entreprise autofinancée
📈 25/30% de croissance par an
👥 150 collaborateurs → ambition de passer à 200 d'ici à 2023

Rejoignez nous en tant que Pre Sales / Ingénieur Avant Vente et profitez :
*d'une entreprise en plein essor et aux ambitions solides avec de réelles perspectives d'évolution
*d'une offre fonctionnelle et personnalisable répondant véritablement à la demande du marché,
*d'une stratégie constante et d'un management stable,
*d'une empreinte présente et en développement sur le plan international (Europe et Amérique du Nord),
*d'une structure où il fait bon travailler comme en témoignent les avis : 4,9/5

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0600297

POSTE : Ingénieur Commercial H/F
DESCRIPTION : Edition de logiciel, commercial, comptes prestigieux, prospection, élevage, management, anglais... Voici les principaux mots clés de ce poste. Cela fait sens pour vous ? Allons plus loin !

Editeur de logiciel, mon client utilise une technologie unique permettant de répondre aux besoins de ses clients grands comptes, lui assurant une réputation internationale. Si nous ne pouvons pas donner de détails ici sur la nature des produits, rassurez vous, vous les aurez en temps voulu ! Sachez qu'un environnement challengeant et international vous attend ! Rejoignez ce leader mondial en tant qu' Ingénieur.e Commercial.e !

Responsable du périmètre France et manager d'un commercial, voici les principales missions de ce poste orienté prospection/chasse à 70% :

- Développer votre secteur en identifiant et prospectant de nouveaux clients grands comptes grâce à un haut niveau de discours, une expertise technique et des démonstrations.

- Gérer la relation commerciale avec votre portefeuille de comptes existants.

- Assurer la relation commerciale avec les partenaires intégrateurs : identification, recrutement, animation, mise en place de contrat de distribution.

Des déplacements sont donc à prévoir en France et occasionnellement à l'étranger.

Basé à Paris, ce poste est un CDI. Une rémunération attractive est proposée, le package étant à 110k brut / an, en fonction de la réalisation de vos objectifs.
PROFIL : De formation Bac +4 minimum en école de commerce ou école d'ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans la vente de solutions logiciels en B to B, ou en ESN.

Véritable chasseur, vous êtes capable de développer votre business auprès de grands comptes avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous maitrisez parfaitement la langue anglaise.

Transmettez moi votre CV que j'étudierai avec attention ! Charlène Laurent, recruteuse du Mercato de l'emploi.

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

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

Entreprise

Mercato de l'emploi

Ingénieur Commercial H/F

Paris - 75

CDI

100 000 - 110 000 EUR par an

Je postule

Mercato de l'emploi recherche ...

Edition de logiciel, commercial, comptes prestigieux, prospection, élevage, management, anglais... Voici les principaux mots clés de ce poste. Cela fait sens pour vous ? Allons plus loin !

Editeur de logiciel, mon client utilise une technologie unique permettant de répondre aux besoins de ses clients grands comptes, lui assurant une réputation internationale. Si nous ne pouvons pas donner de détails ici sur la nature des produits, rassurez vous, vous les aurez en temps voulu ! Sachez qu'un environnement challengeant et international vous attend ! Rejoignez ce leader mondial en tant qu' Ingénieur.e Commercial.e !

Responsable du périmètre France et manager d'un commercial, voici les principales missions de ce poste orienté prospection/chasse à 70% :

- Développer votre secteur en identifiant et prospectant de nouveaux clients grands comptes grâce à un haut niveau de discours, une expertise technique et des démonstrations.

- Gérer la relation commerciale avec votre portefeuille de comptes existants.

- Assurer la relation commerciale avec les partenaires intégrateurs : identification, recrutement, animation, mise en place de contrat de distribution.

Je postule

l'étranger.

Basé à Paris, ce poste est un CDI. Une rémunération attractive est proposée, le package étant à 110k brut / an, en fonction de la réalisation de vos objectifs.

Mercato de l'emploi

Siège : Cognac - 16

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Vous êtes ...

Je postule

vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans la vente de solutions

Véritable chasseur, vous êtes capable de développer votre business auprès de grands comptes avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous maitrisez parfaitement la langue anglaise.

Transmettez moi votre CV que j'étudierai avec attention ! Charlène Laurent, recruteuse du Mercato de l'emploi.

En résumé...

Paris - 75 | CDI | 100 000 - 110 000 EUR par an | Services aux Entreprises | Bac +3, Bac +4 | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans | Exp. + 7 ans

Publiée le 10/03/2022 . Réf : vkpvxggdbw

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU ainsi que notre politique de confidentialité décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Alternant·e Ingénieur·e Commercial IT H/F
Citech
CDI | Paris 1er - 75

Ingenieur Commercial Pme
Free
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Ingénieur commercial
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

© HelloWork SASU est membre de l'APPEL, partenaire de À Compétence Égale.

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598807

POSTE : Ingénieur Commercial Gtb - Gtc H/F
DESCRIPTION : Filiale d'un groupe suisse à dimension internationale, fondé en 1910, SAUTER Régulation SAS est leader sur le marché français et luxembourgeois, dans le secteur de l'efficacité énergétique. SAUTER Régulation propose une gamme complète de produits, solutions et services pour l'optimisation du confort et de l'énergie. Notre Chiffre d'Affaires est de 25 millions d'Euros, nous employons plus de 120 personnes et couvrons l'ensemble du territoire français et luxembourgeois à travers l'implantation de nos 6 Directions Régionales et 3 Directions Marchés.

Sous la responsabilité du Directeur de Région, vous avez pour objectif de déployer les nouvelles gammes de produits et de moderniser les installations préexistantes auprès des clients et prospects

Vos principales missions sont :
- Assurer le suivi et le développement de la clientèle (Installateurs, Bureaux d études, Maîtres d'ouvrages et Exploitants).
- Elaborer un plan d'action, une stratégie commerciale, développer et fidéliser la clientèle de votre secteur géographique.
- Faire progresser le chiffre d affaires sur le secteur géographique qui vous sera confié.
- Réaliser les devis, déterminer le matériel et les prestations associées.
- Assurer la promotion de nos gammes de produits au travers des journées de présentation et formation.

Vous disposez d'une expérience de 5 ans minimum sur un poste équivalent, idéalement acquise dans le second oeuvre du bâtiment avec spécialisation en régulation, climatisation et chauffage.

De formation technique (Bac +2 ou plus) en automatisme / Génie thermique / climatique ou Informatique, vous disposez d'une formation commerciale (complémentaire) et d'une connaissance en ERP et CRM.

Votre esprit d'initiative, votre dynamisme et votre culture commerciale vous permettront de réussir et de vous épanouir à ce poste.
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigée (1)Cette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Activités des organisations patronales et consulaires

Entreprise

L'Industrie recrute

Ingénieur Commercial Gtb - Gtc H/F

Paris 1er - 75

CDI

Je postule

L'Industrie recrute recherche ...

Filiale d'un groupe suisse à dimension internationale, fondé en 1910, SAUTER Régulation SAS est leader sur le marché français et luxembourgeois, dans le secteur de l'efficacité énergétique. SAUTER Régulation propose une gamme complète de produits, solutions et services pour l'optimisation du confort et de l'énergie. Notre Chiffre d'Affaires est de 25 millions d'euros, nous employons plus de 120 personnes et couvrons l'ensemble du territoire français et luxembourgeois à travers l'implantation de nos 6 Directions Régionales et 3 Directions Marchés.

Sous la responsabilité du Directeur de Région, vous avez pour objectif de déployer les nouvelles gammes de produits et de moderniser les installations préexistantes auprès des clients et prospects

Vos principales missions sont :
- Assurer le suivi et le développement de la clientèle (Installateurs, Bureaux d'études, Maîtres d'ouvrages et Exploitants).
- Elaborer un plan d'action, une stratégie commerciale, développer et fidéliser la clientèle de votre secteur géographique.
- Faire progresser le chiffre d'affaires sur le secteur géographique qui vous sera confié.
- Réaliser les devis, déterminer le matériel et les prestations associées.
- Assurer la promotion de nos gammes de produits au travers des journées de présentation et formation.

Vous disposez d'une expérience de 5 ans minimum sur un poste

Je postule

De formation technique (Bac +2 ou plus) en automatisme / Génie thermique / climatique ou Informatique, vous disposez d'une formation commerciale (complémentaire) et d'une connaissance en ERP et CRM.

Votre esprit d'initiative, votre dynamisme et votre culture commerciale vous permettront de réussir et de vous épanouir à ce poste.

L'Industrie recrute

Siège : Paris - 75

Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

Je postule

Industrie Manufacturière | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Bac +5 | Exp. 1 à 7 ans

Publiée le 09/03/2022 . Réf : ref-68487

Intéressé·e ?
Postulez dès maintenant

Prénom

Votre prénom

Nom

Votre nom

Adresse email

Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Je postule

En cliquant sur Je postule, vous acceptez les CGU et celles de notre client ainsi que notre politique de confidentialité et celle de notre client décrivant la finalité des traitements de vos données personnelles.

Signaler cette offre

Offres similaires

Alternant·e Ingénieur·e Commercial IT H/F
Citech
CDI | Paris 1er - 75

Ingenieur Commercial Pme
Free
CDI | Paris 1er - 75

Recherches similaires

- Emploi Commerce
- Emploi Assistant commercial
- Emploi Business developer
- Emploi Commercial B to B
- Emploi Technico-commercial sédentaire
- Emploi Responsable grands comptes
- Entreprises Commerce

Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris
> Emploi Ingénieur commercial Paris > Emploi Ingénieur Commercial Gtb - Gtc H/F

ParisJob par RegionsJob

LES SITES HELLOWORK
L'EMPLOI
L'ENTREPRISE
LES APPS

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0598594

POSTE : Ingénieur Commercial H/F
DESCRIPTION : Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client entreprise référente du secteur de l'énergie renouvelable, des Ingénieurs d'Affaires H/F.

Notre client est un acteur indépendant, créé en 2013, dont le métier est la vente d'énergie renouvelable biomasse et géothermie, clé-en-main, à destination d'écoquartiers, industries, hôtels, immeubles d'habitations ou tertiaires, piscines, hôpitaux, etc. Forte de plus de 30 sites en exploitation et d'une quinzaine en construction, l'entreprise recherche plusieurs nouveaux talents évoluant dans les métiers de la vente de chaleur, immobilier, installation ou bureaux d'études pour accompagner sa croissance.

Missions :

Développement de l'activité, gestion du portefeuille client et négociation commerciale

· Développer les parts de marché et prospecter de nouveaux clients sur un secteur national
· Analyser et définir les besoins du marché : assurer une veille économique et commerciale sur le marché
· Répondre aux appels d'offres et monter des propositions techniques et commerciales en accord avec les contraintes réglementaires et normatives environnementales
· Proposer des offres attractives et innovantes en accord avec les équipes techniques
· Construire une relation commerciale de proximité avec les clients, proposer des solutions adaptées à leurs problématiques et contraintes (financières, techniques, géographiques ou temporelles)
· Participer à la négociation commerciale avec les clients pour trouver un accord final sur le contenu et le tarif de la prestation

Veille commerciale et marketing

· Participer à des salons liés au secteur d'activité de l'entreprise (Construction, urbanisme, économie circulaire, énergies renouvelables...)
· Surveiller ce que fait la concurrence pour rester leader sur son segment
Votre profil
Compétences techniques

Compétences requises :

Bonnes connaissances du secteur de la promotion immobilière, de la construction ou de la gestion du bâtiment

Compétences appréciées :

Compétences en Génie Climatique
Connaissance de la réglementation en matière d'ingénierie industrielle, de marchés publics, de respect de l'environnement et de normes (ISO, Afnor, RE, RT)

Aptitudes professionnelles

· Aisance relationnelle et sens de l'écoute pour répondre aux exigences du client
· Aptitudes commerciales, talents de négociateur et force de conviction
· Réactivité pour répondre rapidement aux appels d'offres, aux aléas et aux demandes de la clientèle

· Mobilité Déplacements fréquents chez clients
· Maîtrise des techniques de vente et de marketing
· Capacité à développer des solutions innovantes

Diplômes requis

· Ecole d'ingénieur (ESTP/ ESME Sudria / IMT / EIGSI / UTC / HEI...)
· Master en génie des procédés
· Ecole de Commerce

Expérience Requise

Nous recherchons plusieurs niveaux d'expérience, de junior à confirmé sur la fonction, à partir de 2 ans d'expérience

Postes précédents

· Ingénieur travaux H/F
· Chargé d'affaires H/F
· Développement en promotion immobilière
· Commercial H/F
· Ingénieur d'Affaires H/F
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Pour faire la différence : www.springfrance.com !
PROFIL :

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Débutant accepté

Informations complémentaires

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

Entreprise

Spring

Ingénieur Commercial H/F

Paris 8e - 75

CDI

40 000 - 70 000 EUR par an

Début le 11 mars

Je postule

Spring recherche ...

Votre mission
A la recherche de nouvelles affinités professionnelles ? Spring, cabinet de conseil en recrutement et intérim spécialisé, recrute pour son client entreprise référente du secteur de l'énergie renouvelable, des Ingénieurs d'Affaires H/F.

Notre client est un acteur indépendant, créé en 2013, dont le métier est la vente d'énergie renouvelable biomasse et géothermie, clé-en-main, à destination d'écoquartiers, industries, hôtels, immeubles d'habitations ou tertiaires, piscines, hôpitaux, etc. Forte de plus de 30 sites en exploitation et d'une quinzaine en construction, l'entreprise recherche plusieurs nouveaux talents évoluant dans les métiers de la vente de chaleur, immobilier, installation ou bureaux d'études pour accompagner sa croissance.

Missions :

Développement de l'activité, gestion du portefeuille client et négociation commerciale

· Développer les parts de marché et prospecter de nouveaux clients sur un secteur national
· Analyser et définir les besoins du marché : assurer une veille économique et commerciale sur le marché
· Réponder aux appels d'offres et monter des propositions techniques et environnementales
· Proposer des offres attractives et innovantes en accord avec les équipes techniques
· Construire une relation commerciale de proximité avec les clients, proposer des solutions adaptées à leurs problématiques et contraintes (financières, techniques, géographiques ou temporelles)
· Participer à la négociation commerciale avec les clients pour trouver un accord final sur le contenu et le tarif de la prestation

Je postule

Veille commerciale et marketing

· Participer à des salons liés au secteur d'activité de l'entreprise (Construction, urbanisme, économie circulaire, énergies renouvelables...)
· Surveiller ce que fait la concurrence pour rester leader sur son segment
Votre profil
Compétences techniques

Compétences requises :

Bonnes connaissances du secteur de la promotion immobilière, de la construction ou de la gestion du bâtiment

Je postule

Compétences en Génie Climatique
Connaissance de la réglementation en matière d'ingénierie industrielle, de marchés publics, de respect de l'environnement et de normes (ISO, Afnor, RE, RT)

Aptitudes professionnelles

· Aisance relationnelle et sens de l'écoute pour répondre aux exigences du client
· Aptitudes commerciales, talents de négociateur et force de conviction
· Réactivité pour répondre rapidement aux appels d'offres, aux aléas et aux demandes de la clientèle
· Mobilité Déplacements fréquents chez clients
· Maîtrise des techniques de vente et de marketing
· Capacité à développer des solutions innovantes

Diplômes requis

· Ecole d'ingénieur (ESTP/ ESME Sudria / IMT / EIGSI / UTC / HEI...)
· Master en génie des procédés
· Ecole de Commerce

Je postule

Expérience Requise

Nous recherchons plusieurs niveaux d'expérience, de junior à confirmé sur la fonction, à partir de 2 ans d'expérience

Postes précédents

· Ingénieur travaux H/F
· Chargé d'affaires H/F
· Développement en promotion immobilière
· Commercial H/F
· Ingénieur d'Affaires H/F
A propos de nous
Spring est le cabinet de conseil en recrutement et Intérim spécialisés du Groupe Adecco, présent dans 24 pays. En France, nos équipes sont composées de plus de 250 consultants en recrutement qui disposent d'une double expertise : géographique de par notre présence dans 30 villes en France, et sectorielle via nos 11 spécialisations. Notre connaissance des métiers ainsi que de nos bassins d'emploi nous permettent de vous proposer des solutions qui répondent à vos projets professionnels.

Pour faire la différence : www.springfrance.com !

Je postule

Spring

Spring

Siège : Villeurbanne - 69 (siège)
Recrutement - Placement - Conseils RH

Voir toutes les offres de l'entreprise

En résumé...

Paris 8e - 75 | CDI | Début : 11 mars 2022
40 000 - 70 000 EUR par an
Distribution • Commerce de gros | Bac +2 | Bac +3, Bac +4 | Bac +5

Publiée le 09/03/2022 . Réf : 15552551

Intéressé-e ?

Postulez dès maintenant

Prénom
Votre prénom

Nom
Votre nom

Adresse email
Votre adresse email

Ajoutez votre CV

Poids max. 2Mo
Formats pdf, doc, docx, odt, rtf, jpg ou png

Joindre mon CV plus tard par email

Personnalisez votre message pour le recruteur

Continuer

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

Signaler cette offre

Offres similaires

Alternant·e Ingénieur·e Commercial IT H/F
Citech
CDI Paris 1er - 75

Ingenieur Commercial Pme
Free
CDI Paris 1er - 75

Recherches similaires

Emploi Ingénieur commercial
Emploi Commerce
Emploi Assistant commercial
Emploi Business developer
Emploi Commercial B to B
Emploi Technico-commercial sédentaire
Emploi Responsable grands comptes
Entreprises Commerce
Voir toutes les recherches

Retour à la liste

Accueil > Emploi > Emploi Île-de-France > Emploi Paris > Emploi Paris > Emploi Ingénieur commercial Paris > Emploi Ingénieur Commercial H/F

© HelloWork SASU est membre de l'APPEI, partenaire de À Compétence Égale.

Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale (H/F)

75 - PARIS 01 - Localiser avec Mappy

Publié le 12 mars 2022 - offre n° 0597919

POSTE : Ingénieur Commercial H/F
DESCRIPTION : Vous êtes à la recherche de nouveaux challenges dans une entreprise innovante et engagée dans le développement de ses collaborateurs ? Vous avez déjà une expérience en tant qu' Ingénieur Bureau d'Etudes, Ingénieur efficacité énergétique ou dans un autre domaine de la maintenance et le dépannage des installations de chauffage mais vous avez fait le tour de vos missions actuels ? Vous cherchez un univers riche et stimulant ? Rejoignez-nous !

Nous recrutons un Ingénieur Commercial H/F en CDI basé à Paris 18e, au siège social de notre filiale CIEC.

Vous aurez pour mission de supporter l'activité de la CIEC sur ses différents marchés, pour des prestations multi-sites en génie thermique (maintenance de chaufferies de grosses puissances, CVC et froid).
Vous rejoignez Jérôme, le Responsable commercial du secteur Habitat Public & Collectivités pour le développement commercial et la renégociation du portefeuille.

L'idée de travailler dans un grand groupe vous effraie ?
Nous vous rassurons :vous intégrez la Direction Commercial, une équipe engagée, solidaire et à taille humaine composée de 5 ingénieurs en commerce, 4 ingénieurs bureau d'études et de 3 assistantes en commerce et une chargée de clientèle.
Venir chez la CIEC c'est intégrer un environnement exigeant où challenges et accompagnements seront de rigueur tout au long de votre parcours.

Vos challenges à nos côtés
Dans une démarche résolument tournée vers la qualité et la satisfaction client, vous avez pour missions principales de :
- Maintenir et développer des relations étroites avec l'ensemble des acteurs de votre segment client présents sur votre secteur géographique fin d'analyser leurs besoins, répondre à leurs enjeux énergétiques et mettre en place une stratégie commerciale pertinente
- Assurer une relation de qualité avec les clients actuels.
- Construire et fidéliser un réseau de prescripteurs.
- Elaborer le montage technique, financier et commercial des dossiers en collaboration avec le client l'analyse les risques des projets.
- Assurer la relation avec le client pour tous les éléments propres aux offres.
- Elaborer les offres commerciales avec le support des ingénieurs études, des experts Business Line et/ou régionaux.
- Assurer des campagnes de prospections et de plans de rencontres ciblés.
- Répondre aux AO de développement et de renégociation (pilotage des études, montage dossier technique).

Qualifications

Vos + qui font la différence
- Aisance relationnelle, qualité d'écoute, esprit d' équipe et dynamique
- Une connaissance technique en génie thermique (maintenance de chaufferies de grosses puissances).
- Une expérience dans le domaine de négociation de prestations de maintenance
- Une connaissance des marchés climatique et/ou thermique.
- Une bonne maîtrise du Pack Office Microsoft.
Mais c'est votre sens de l'engagement et du service qui feront la différence !

Et sinon, on parle avantages ?
Nous vous proposons un package global de rémunération :

- Un salaire annuel brut en fonction de votre expérience,
- Une part variable et une prime vacances (et ça, ça fait toujours plaisir, n'est-ce pas ?).
- Un véhicule de fonction,
- Des tickets restaurant,
- Une prime d'intéressement, de participation et un plan d'épargne entreprise,
- Une mutuelle très intéressante,
- Un CSE au top (sans supplément pour les membres de votre famille)

A la clé de votre mission ?
- Une équipe soudée et solidaire dans laquelle vous pourrez vous épanouir : c'est une véritable expérience humaine qui vous attend au sein de notre équipe.
- Un travail valorisant : vous intervenez sur des chantiers d'envergure en toute autonomie.
- Des perspectives d'évolutions : si vous souhaitez évoluer en interne ou encore demander une mobilité géographique, bienvenue chez Engie Solutions !

Vous l'aurez compris, si vous vous reconnaissez dans ce profil, il ne vous reste plus qu'à postuler !

Nous rejoindre en 3 étapes !
1er échange téléphonique avec un RH
Entretien physique ou Visio avec manager opérationnel et RH
Prise de décision

A propos de nous :
Depuis 1962, les équipes de la CIEC, Filiale d'ENGIE Solutions, assurent l'installation, l'exploitation et la maintenance d'équipements thermiques et climatiques en Ile de France. Sa réputation s'appuie sur la passion du service développée par ses collaborateurs pour toujours mieux répondre aux attentes de ses clients. Son esprit d'innovation lui permet d'autant mieux anticiper les besoins de ses clients et de mieux les conseiller. Les contraintes énergétiques et environnementales actue

Type de contrat
Contrat à durée indéterminée
Contrat travail

Profil souhaité

Expérience

- Expérience exigéeCette expérience est indispensable

Informations complémentaires

- Qualification : Agent de maîtrise
- Secteur d'activité : Production et distribution de vapeur et d'air conditionné

Entreprise
