

Offre(s) d'emploi des fonctions Marketing, Commercial, Vente

```

/**/ .js .annonce .contenu, .js .annonce .cartouche, .annonce .annonce-bottom{ display:none; } .annonce-bottom{
text-align:center; float:left; clear:both; width:100%; display:none; } .ouvert .annonce-bottom{ display:block; } .closer{
cursor:pointer; }/**/ /**/ .clearfix:after { content:" "; display:block; clear:both; }/**/ /**/ main#page div.contenu
div.annonce{ width:100%; margin:10px auto; font: 400 1em Verdana, Arial !important; } .annonce .titre{ font-size:15px;
font-weight:bold; color:#FFF; background-color:#c1002a; border-radius:8px; padding:0 12px; } .annonce .cartouche {
float:right; width:31%; margin:20px; } .annonce .cartouche-box{ border:1px solid #c1002a; border-radius:8px; } .annonce
.cartouche-box h4{ text-align:center; border-bottom:1px solid #c1002a; color:#c1002a; font-weight:bold; } .annonce
.cartouche-box ul{ margin-left:16px; } div.annonce-accordeon .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit.gif") 0 7px no-repeat; border:0; border-radius:0; color:#555;
padding-left:20px; } body div.annonce-accordeon .titre:hover{ text-decoration:underline; } body div.ouvert { border:1px
solid #333; border-radius:6px; } body div.ouvert .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit-vers-bas.gif") 0 7px no-repeat; } div.annonce-accordeon
.contenu{ padding-left:20px; }/* .clearfix:after { content: "."; display: block; clear: both; visibility: hidden; line-height: 0;
height: 0; } .clearfix { display: inline-block; } html[xmlns] .clearfix { display: block; } * html .clearfix { height: 1%; } */ foot
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; }*/

```

ALTERNANCE ASSISTANT COMMERCIAL/ GRANDS COMPTES

FRANCE PARE-BRISE est la 2ème enseigne nationale sur le marché de la réparation du vitrage automobile en France, filiale du Groupe Saint-Gobain et membre du Réseau Européen Glassdrive.

Présent en France et dans les DOM avec plus de 340 points de vente, comptant plus de 1 200 collaborateurs, le Réseau développe ses actions de communication sur un marché fortement concurrentiel. Vous aimez les challenges d'une grande enseigne, tout en travaillant dans une structure à taille humaine, notre service commercial cherche un(e) alternant(e).

Descr iption de l'alternance :

Au sein de l'équipe Commerciale de FRANCE PARE-BRISE, vous aurez pour missions :

Suivre commercialement des comptes Nationaux

Gérer un portefeuille de clients (prescripteurs) : visites et échanges réguliers

Remonter des informations sur le marché : organisations clients et actions courantes

Déployer le plan d'action commercial

Cibler les opportunités de développement

; ; 07; Analyser et comprendre le fonctionnement clients et leur proposer un accompagnement

= 607; Négocier la mise en place d'actions commerciales communes nos clients

Co nstruire et déployer les solutions négociées

Mesurer l'impact et dupliquer les succès

Développer de Nouveaux Partenariats

; ; 7; Etre à l'affût de nouvelles opportunités marché (Clients, Services, Fonctionnements)

&# 61607; Promouvoir l'offre de services de l'entreprise

; ; 7; Développer l'activité auprès de prospects

Emploi

Date de publication:31/07/2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience:Débutant accepté

Rendre compte de son activité commerciale
; ; ; Reporting et suivi des KPI

Profil souhaité :

- Bac +3 Commerce / Marketing / Assurances
- Préparation d'un Master en Alternance
- Anglais courant, organisation, gestion de la relation commerciale
- Déploiement d'un plan d'action commerciale, suivi de l'avancement des projets, négociation
- Rigueur, sens de l'organisation, aisance relationnelle, capacité de présentation écrite et orale

nathalie.duron@saint-gobain.com

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

ADIMEO RECHERCHE UN(UNE) ASSISTANT(E) CHARGÉ(E) DE MARKETING EN ALTERNANCE

Assistant(e) Chargé(e) de marketing
Stagiaire ou en alternance

Emploi

Date de publication: 29/07/2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Lorraine (METZ)

Expérience: Débutant accepté

Vous aimez le challenge, la découverte et les projets innovants ?
Rejoignez-nous !

Adimeo réalise pour ses clients de nombreuses missions de conseil digital et de mise en œuvre de leurs projets de transformation.

Nous aidons nos clients, à travers des outils méthodologiques efficaces, à identifier et mettre en œuvre les leviers de leur transformation digitale et à les accompagner dans ces processus : études de cadrage, accompagnement à la définition d'une stratégie digitale, recueil et analyse de besoin, réalisation de projets de création / refonte de projets digitaux, conseil et accompagnement en marketing digital, AMOA, ...

Nous rejoindre, oui mais pourquoi ?

Et bien pour intégrer une équipe passionnée et dynamique ! Et également pour participer à des projets web à forte valeur ajoutée et surtout pour l'ambiance de travail que toutes les entreprises nous envient !

C'est quoi le poste ?

Nous recherchons un ou une Assistant(e) Chargé(e) de marketing pour nous accompagner dans notre stratégie d'Inbound Marketing

Ce que l'on attend de vous :

Organiser les webinars

Organiser, suivre la production éditoriale

Suivre les KPI des campagnes éditoriales et mettre à jour les tableaux de bord statistiques

Rédiger des contenus : articles de blog, livres blancs, landing pages, pages de site ...

Publier des contenus avec une mise en forme SEO

Création de visuels, infographies, GIF ...

Travailler des campagnes de backlinks

Implémenter des workflows de nurturing

Mettre à jour le site internet

Animer les réseaux sociaux

Ce que vous avez, ce que nous recherchons

Chez Adimeo, les journées se suivent mais ne se ressemblent pas ! Vous êtes polyvalent, "touche-à-tout". Vous êtes organisé, autonome, volontaire et force de proposition !

Vous avez un sens de la communication développé. Votre orthographe est irréprochable et vous avez un bon niveau rédactionnel. Vous avez une bonne capacité d'analyse et de synthèse.

Le petit plus : vous êtes un(e) passionné(e) du numérique !

nferreira@adimeo.com

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE / GARANTIE DE LOYERS IMPAYÉS

Odealim, spécialiste de l'assurance pour l'immobilier, recrute pour sa structure Insor, spécialisée dans la gestion des risques locatifs, un chargé de clientèle sédentaire (H/F) .

Votre mission :

- Prendre en charge les appels téléphoniques de clients/prospects Propriétaires bailleurs afin de les renseigner/conseiller sur nos produits,
- Établir les devis de Garanties de Loyers Impayés et Propriétaire Non Occupant.

Votre profil :

Diplômé(e) de l'ENASS, vous faites preuve de curiosité au sujet de l'immobilier. Vous êtes à l'aise dans les échanges téléphoniques ou écrits et disposez d'un sens commercial.
Une formation est prévue sur les garanties proposées.

Proposition :

Type d'emploi : Temps plein en CDI,
Salaire : 25.000 € à 28.000 € /an selon l'expérience,
Date d'embauche : Dès que possible,
Lieu de travail : 14 rue de Richelieu Paris 1er,
Jours travaillés : du Lundi au Vendredi.

recrutement@insor.com

Emploi

Date de publication:24/07/2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 1er)

Expérience:Débutant accepté

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CHARGÉ D'AFFAIRES JUNIOR - SOLMONDO (ALTERNANCE)

Cette alternance peut déboucher sur un recrutement chez Solmondo et permet d'acquérir un savoir-faire dans le financement export actuellement très recherché par les grands groupes internationaux.

ACTIVITES DE LA SOCIETE : Cabinet de courtage spécialisé dans l'assurance des risques sur les contrats d'exportation dans le domaine aéronautique et défense.

Solmondo conseille et accompagne les grandes entreprises françaises et européennes ainsi que les PME dans la sécurisation de leurs opérations à l'international et l'optimisation de leurs financements.

De par son expérience acquise depuis vingt ans, Solmondo recherche la meilleure adéquation entre les facilités offertes par le marché privé de l'assurance, lui-même en plein développement, les besoins des entreprises, les contraintes opérationnelles et juridiques de leurs contrats, les problématiques de licences export et les possibilités de financement.

Solmondo couvre également les risques financiers de l'entreprise et des dirigeants (Cyber, RC pro, RC des mandataires sociaux, fraude...).

MISSION

Rattaché à un chargé d'affaires senior, vous aurez à maîtriser :

- l'émission des cautions et des garanties par les assureurs
- la sécurisation des risques financiers dans les contrats export en réalisant des activités :

o pour les cautions, de recherche de cibles, de préparation des requêtes, de proposition de mise en place de lignes de garantie,

o pour les contrats, d'identification des risques et de recherche de solutions d'assurance

PRO FIL

- maîtrise Anglais des affaires – une autre langue (Allemand / Espagnol) serait un plus.

- maîtrise des fonctions avancées Pack Office, Outils de modélisation (VBA).

- aisance avec les chiffres (calcul mental et Excel avancé)

- capacité d'analyse et de rédaction

- sens des responsabilités, rigueur

REMUNERATION : rémunération et gratification légales plus une prime selon la performance.

AVANTAGES : Tickets-restaurants, 50% du Pass Navigo

LOCALISATION : Paris, Quai Blériot 16ème et rue du Cherche-Midi Paris 6ème

Merci d'adresser votre candidature à sereneconseil@gmail.com

office@solmondo.net

[Voir le site](#)

Emploi

Date de publication:20/07/2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 6)

Expérience:Débutant accepté

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CONSULTANT CONFIRMÉ EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE (H/F)

Entreprise :

EVOLIS, spécialisée dans le conseil en immobilier d'entreprise, est composée de 150 collaborateurs répartis sur 9 sites en Ile de France et 4 sites en Province (Bordeaux, Amiens, Montpellier et Biarritz).

Nos services s'adressent aux différents intervenants en immobilier d'entreprise : utilisateurs PME & grandes sociétés, promoteurs, administrateurs de biens et propriétaires institutionnels et privés.

Dédié(e) aux moyennes et grandes surfaces, vous êtes responsable de la constitution, du développement ainsi que du suivi de votre portefeuille clients.

Missions du poste :

Vous maîtrisez l'analyse de l'offre et de la demande immobilière sur le secteur géographique de Bordeaux pour des surfaces type PMS ou GS, à la location comme à la vente.

Vous conseillez et accompagnez vos clients dans leurs recherches de biens immobiliers, que ce soit à la vente ou à la location : recherche des bureaux, prise de mandats de commercialisation et de vente, conseil en implantation, aménagement, renouvellement des baux commerciaux, positionnement du bien, ainsi que les études de marché.

De plus, la création d'un réseau d'investisseurs et d'utilisateurs du monde de l'immobilier d'entreprise (rendez-vous prospectifs, clubs, salons, évènements...) n'a pas de secrets pour vous !

Profil recherché :

De formation supérieure de type Bac+3, Bac+5 orientée commerce ou immobilier, vous bénéficiez d'une expérience acquise sur une fonction similaire et possédez une connaissance approfondie de l'immobilier tertiaire.

Vous êtes autonome, tenace, proactif et faites preuve d'un excellent relationnel.

Romp u aux techniques de ventes et notamment aux négociations commerciales clés auprès d'une clientèle variée, vous êtes capable d'atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs demandés.

Vous maîtrisez impérativement le pack office et êtes habitué à réaliser un reporting régulier de votre activité.

Condi ons :

Rémunération fixe + variable dé plafonné + tickets restaurant + enveloppe de note de frais.

Les perspectives d'évolution sont multiples au sein de l'entreprise.

Env oyez-nous votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse recrutement.

recrutement@evolis.fr

[Voir le site](#)

Emploi

Date de publication: 15/07/2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Aquitaine

Expérience: Confirmé

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

TÉLÉPROSPECTEUR - ALTERNANCE H/F

Description de la mission :

Intégré à notre service marketing, vous participez à la mise en place des campagnes de prospection et faites partie du dispositif d'avant-vente de notre branche Software Gfi.

Missions :

- La détection de projets clients et prospects
- La planification de rdv physique ou téléphonique pour l'ingénieur commercial
- La promotion et la vente de solutions
- L'inscription de clients ou prospects à des évènements et salons

Vous êtes associé au montage des campagnes (participation à la préparation des scénarios d'appels) ainsi qu'à la définition des actions de reporting hebdomadaires (indicateurs, leads).

Vous exécutez ces campagnes, majoritairement en équipe, après formation sur les solutions concernées et entretien avec les commanditaires.

Les opportunités que vous détectez alimentent le dispositif commercial de la branche après injection dans notre CRM interne.

Toutes les solutions commercialisées par la branche Software du groupe (produits et services) peuvent faire l'objet de ces campagnes de téléprospection.

Profil:

De formation supérieur (Bac+2 à +3) type école de commerce, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le domaine commercial B to B (ESN un plus)

Qualités requises :

- Dynamique, vous avez le goût de la prospection
- Convivial(e), vous aimez le contact et les échanges professionnels
- Impliqué(e), vous avez la culture du résultat
- Esprit d'équipe,
- Capacité de conviction,
- Maîtrise des outils bureautiques (Pack-Office Microsoft, Outlook et d'internet)

aristote.lusamba@gfi.world

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

EMMAUS - RESP.MISSION - ANIMATION ET DÉVELOPPEMENT ESPACES DE VENTE

ANNONCE DE RECRUTEMENT EN CDD (8,5 mois – remplacement) : **Emploi**
RESPONSABLE DE MISSION

« ANIMATION ET DEVELOPPEMENT DES ESPACES DE VENTE »

1. Environnement, présentation de la structure et contexte du recrutement

Emmaüs, mouvement solidaire et laïc, est engagé depuis 1949 dans la lutte contre la pauvreté et l'exclusion. En France, le Mouvement Emmaüs comporte 287 structures (associations, scic, scop...) représentant 12 000 bénévoles, 7 000 compagnes et compagnons et plus de 8 000 salariés

Emploi

Date de publication: 15/07/2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Saint-Ouen)

Expérience: Débutant

Date de publication: 10/07/2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Montreuil)

Expérience: Confirmé

dont plus de la moitié sont en insertion. Unies autour d'une même cause, ces structures sont réparties en 3 types d'activités : les communautés, l'action sociale et le logement, l'économie solidaire et d'insertion.

Pour mettre en œuvre ses orientations stratégiques, le Conseil d'Administration d'Emmaüs France s'appuie sur une équipe nationale d'environ 75 salarié.e.s. Celle-ci fournit aux structures Emmaüs des services d'accompagnement leur permettant de mener à bien leurs missions, anime l'ensemble du Mouvement en France et conduit des actions nationales de plaidoyer. L'équipe est structurée autour d'expertises transverses au service de l'ensemble des 287 groupes Emmaüs et d'un accompagnement « métier » correspondant au 3 types d'activités.

Le Pôle Animation du réseau compte des équipes dédiées aux branches (approche métier) et des équipes transverses (à destination de l'ensemble des 287 structures du mouvement dites « groupes ») et chaque DGA Réseau anime une équipe branche et une équipe transverse.

Au sein de l'équipe Développement et Activités Economiques, un poste de Responsable de Mission Animation et Développement des Espaces de vente est à pourvoir (remplacement d'un congé maternité).

2. De scriptif du poste

La mission Animation et développement des espaces de vente, a pour objectif d'accompagner le développement organisationnel et commercial du réseau Emmaüs sur les aspects tri et vente. Le/La Responsable de la mission anime le réseau sur cette thématique et accompagne les groupes Emmaüs dans le développement de leur activité économique en assurant un appui sur l'ensemble des activités : tri/valorisation et vente ce qui recoupe les questions d'organisation des flux, de gestion d'activité, d'aménagement des stocks, d'agencement des surfaces de vente....

L'essentiel du poste :

- En lien avec l'équipe, animation d'une dynamique de réseau sur la thématique Développement des Espaces de vente
 - Compte tenu du nombre de groupes concernés et au-delà de la dimension d'accompagnement individuel des groupes, le/la Responsable de mission aura pour objectif de faire monter en compétences les groupes sur les champs de l'activité, du tri, de la valorisation et de la vente. Il/Elle conseille les actions ou expérimentations des groupes en la matière et les oriente, en lien avec ses collègues
 - Elabore et met en œuvre des modalités d'animation collaborative du réseau notamment à partir des remontées de terrain
 - Proposer, organiser et animer des temps collectifs réunissant des structures Emmaüs (partage d'expériences, capitalisation de pratiques, webinaires thématiques) ou des journées spécifiques en lien avec les problématiques identifiées
 - Mettre à jour ou créer des outils permettant aux groupes Emmaüs l'amélioration de leurs pratiques et d'évaluer leur activité
- Reporting/évaluation, Veille et communication
 - Centraliser et diffusion de l'information de veille sur la thématique
 - Produire et mettre à disposition du contenu, des présentations, des chiffres et faire le lien avec les services concernés par la mission
 - Actualiser et « faire vivre » les outils internes (Guide, fiche informative...)

3. Diplômes, compétences et savoir-être

Diplômé.e d'une formation supérieure de niveau Bac +5 (marketing/vente, développement durable, Grande Ecole) ou d'une expérience vous conférant un niveau équivalent, vous justifiez d'une expérience professionnelle réussie de 3 à 5 ans dans l'animation de réseau.

Vous êtes autonome, organisé-e et force de proposition. Vous possédez des qualités avérées d'analyse et rédactionnelles. Vous êtes doté-e d'un bon relationnel, appréciez le travail en équipe dans un milieu multi-acteurs. La connaissance de l'économie sociale et solidaire est un atout.

4. Conditions du poste

Type de contrat : CDD de 8,5 mois

Durée du contrat : de la 3ème semaine de septembre 2020 à la mi-mai 2021

Statut cadre

Prise de poste : souhaitée à compter de troisième semaine de septembre 2020

Lieu de travail : Montreuil (Métro Croix de Chavaux), avec des déplacements réguliers en France. Conditions : 38 K€ brut / an (grille salariale non négociable) + participation employeur aux tickets restaurants + mutuelle et prévoyance et prise en charge à 50% de l'abonnement aux transports en commun franciliens.

Veillez nous faire parvenir un CV détaillé accompagné impérativement d'une lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement-emmaus@emmaus-france.org (Kemie Kanga – Responsable de mission Ressources Humaines) d'ici au 24 juillet 2020 inclus.

Les entretiens auront lieu :

- Le 28 juillet après midi (1er tour)
- Le 4 août matin (2ème tour)

kkanga@emmaus-france.org

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

CHEF DE PRODUITS PRÉVOYANCE

Avec COFIDIS bousculons ensemble l'univers de l'Assurance !

Nous recherchons pour notre campus de Villeneuve d'Ascq, notre futur Chef de Produits.

Garant du développement de l'offre de Prévoyance, vous contribuerez à faire évoluer notre gamme de produits, afin de répondre toujours mieux aux besoins de nos clients. :)

Vous intégrerez une équipe d'experts en développement produits, attachée aux relations humaines, cultivant l'audace et le goût de la performance! (Eh oui, nous sommes Best Workplaces 2019 ; et ce n'est pas pour rien que nous sommes Élus Service Client de l'année pour la 8e fois ;).)

« Connecté écosystème et marché », vous réalisez des études en matière de Clientèle, d'offres et de moyens de distribution, ceci afin d'éclairer les décisions et de concourir au développement commercial de Cofidis France. Vous êtes amené(e) à établir des recommandations concernant les produits existants et à proposer des solutions de développement (nouveaux produits, nouveaux services ...). Vous effectuez des actions de veille afin d'être toujours informé(e) des tendances du marché.

« Engagé et audacieux », vous êtes garant(e) de la rentabilité et du respect de la réglementation de l'offre d'Assurance. En tant que porteur de besoin, vous éclairez les sujets de Prévoyance au sein des différents

Emploi

Date de publication: 01/07/2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Nord-Pas-de-Calais (Villeneuve d'Ascq (Métropole Lilloise))

Expérience: Débutant accepté

groupes projets. Vous définissez les objectifs et sécurisez le Business Plan.

« Créateur de réussite », vous construisez une offre en participant à la mise en oeuvre de son lancement. Vous la faites vivre, évoluer et vous coordonnez son déploiement / développement auprès des multiples interlocuteurs du Groupe, qui participeront à son fonctionnement.

Ce qui nous séduira... ;)

-De formation supérieure en Marketing, vous avez acquis une expérience significative sur un poste de chef de produits, dans le domaine des services en banque ou les assurances.

-Vous aimez jongler avec les chiffres, l'analyse et réaliser des recommandations.

-On vous reconnaît des qualités d'implication, d'enthousiasme et vous n'hésitez pas à vous montrer force de propositions.

-Votre aisance relationnelle et votre sens de la négociation vous permettent de développer votre réseau et porter vos propositions.

#Développement produits #Managementdeprojets #ExpertisePrévoyance #Etsivousrejoigniezl 'aventureCofidis?

thibault.lobry@cofpart-synergie.com

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

/**/ body{ font-size:0.813em; } /**/



<http://handi.cnam.fr/offre-s-d-emploi-des-fonctions-marketing-commercial-vente-660193.kjsp?RH=1395394733225>