

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
solide #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%; } */ foote
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; }/**

```

TECHNICO-COMMERCIAL(E) - SECTEUR SANTÉ ET PRÉVOYANCE

L'ENTREPRISE

Mutu elle du bâtiment à sa création en 1927, Mutuelle Mieux-Etre s'est ouverte à l'interprofessionnel, tant en individuel qu'en collectif. Attachée à ses valeurs mutualistes de service et de solidarité, et forte de sa culture dans le BTP et la construction, la Mutuelle Mieux-Etre propose ses garanties santé et prévoyance en direct ou par son réseau de courtiers. Appuyée par un grand Groupe, Mutuelle Mieux-Etre, composée de 100 collaborateurs, est implantée dans 13 villes françaises au travers d'agence. Le siège est situé à Paris 11ème.

Emploi

Date de publication : 10/07/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Rhône-Alpes (Lyon)

Expérience : Débutant accepté

LE POSTE

Vous prospectez et développez à distance un portefeuille de clients et prospects à partir des offres standards. Parallèlement, vous secondez l'activité commerciale des conseillers directs.

Dans cette optique, vos missions sont les suivantes :

Développement commercial :

- Effectuer un travail régulier de prospection et de sélection de nouveaux clients,
- Fidéliser vos clients, analyser rapidement leurs besoins afin de leur proposer les solutions en adéquation,
- Effectuer de la vente par téléphone.

Administration commerciale :

- Compléter et optimiser l'agenda des conseillers qui vous sont rattachés.
- Assurer le reporting de l'activité commerciale lié à votre fonction,
- Etre l'interlocuteur des entreprises dans le suivi de la relation commerciale en phase après-vente : organiser la communication à la mise en place des contrats, régler et suivre les dysfonctionnements éventuels avec les entreprises,

- Mettre à jour les périmètres dans le CRM,
- Travailler en équipe et en lien avec les autres départements de l'entreprise.

Le poste à pourvoir en CDI est basé à Lyon. Il est ouvert aux personnes en situation de handicap.

LE PROFIL

Issu(e) d'une formation Bac +2 minimum, et justifiant d'une première expérience dans un poste équivalent, vous maîtrisez :

- la vente par téléphone ;
- les garanties de santé et de prévoyance ;
- les techniques de recherche de nouveaux clients et de fidélisation de l'entreprise ;

Les connaissances suivantes sont appréciées :

- usages de l'assurance et l'argumentation commerciale ;
- environnement juridique et fiscal du marché de la protection sociale.

Organisé(e), vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur. Déterminé(e), vous êtes doté(e) d'une intelligence commerciale avérée (détection des besoins, capacités de synthèse, force de propositions...), et d'un excellent relationnel.

celine.jomain@mieux-etre.fr

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

CONSEILLER ENTREPRISES - SECTEUR SANTÉ ET PRÉVOYANCE

L'ENTREPRISE

Mutu elle du bâtiment à sa création en 1927, Mutuelle Mieux-Etre s'est ouverte à l'interprofessionnel , tant en individuel qu'en collectif. Attachée à ses valeurs mutualistes de service et de solidarité, et forte de sa culture dans le BTP et la construction, la Mutuelle Mieux-Etre propose ses garanties santé et prévoyance en direct ou par son réseau de courtiers.

Appuyée par un grand Groupe, Mutuelle Mieux-Etre, composée de 100 collaborateurs, est implantée dans 13 villes françaises au travers d'agence. Le siège est situé à Paris 11ème.

LE POSTE

Le Conseiller Entreprises prospecte et développe un portefeuille de clientèle d'entreprises dans le cadre de la politique commerciale de Mutuelle Mieux-Etre. Il leur propose des solutions et prestations dans le domaine de la complémentaire santé et de la prévoyance dans le respect des règles et procédures en vigueur.

Les missions sont les suivantes :

Développement commercial :

- Organiser la déclinaison de la politique commerciale au niveau de son secteur géographique,
- Rec hercher les opportunités du marché en Assurances de personne sur le marché Entreprises,
- Déve lopper les partenariats avec les réseaux de prescripteurs et d'apporteurs locaux,
- Elaborer des propositions « sur-mesure » ou « standards » aux clients ou prospects, dans le respect de leurs besoins et attentes.
- Négocier et conclure les propositions commerciales présentées.

Emploi

Date de publication : 10/07/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris)

Expérience : Débutant

Maintien de portefeuille et reporting :

- Fidéliser son portefeuille d'entreprises par un suivi régulier,
 - Assurer le renouvellement des affaires dans le respect des préconisations techniques et dans un constant souci d'équilibre financier,
 - Garantir la qualité de son reporting par l'intégration de son activité dans les outils, notamment le CRM (Visites, Comptes rendu de visites, suivi, ...)
- et la remontée d'information auprès de sa hiérarchie,
- S'assurer du respect des procédures internes et externes.

Le poste est basé à Paris et nécessite des déplacements réguliers sur la région IDF et régions périphériques.

Ce poste est ouvert aux personnes en situation de handicap.

LE PROFIL

Issu(e) d'une formation minimale de niveau Bac +4, et dotée d'une première expérience dans un poste équivalent, vous avez les compétences suivantes :

- Maîtrise des techniques de recherche de nouveaux clients et de fidélisation de l'entreprise ;
- Maîtrise des outils bureautiques notamment Word et Excel et idéalement du CRM Microsoft Dynamics.

Les connaissances suivantes sont appréciées :

- usages de l'assurance et l'argumentation commerciale ;
- environnement juridique et fiscal du marché de la protection sociale ;

Organisé(e), vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur.

Déterminé(e), vous êtes doté(e) d'une intelligence commerciale avérée (détection des besoins, capacités de synthèse, force de propositions...), et d'un excellent relationnel.

celine.jomain@mieux-etre.fr

Voir le site

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

INGÉNIER EN BÂTIMENT – RESPONSABLE DE PRODUIT (H/F)

MOYSE 3D (Rénovation, Menuiseries, Façades et Agrandissement) est une filiale du groupe Moysse, Groupe familial, créé en 1947 et implanté en Franche-Comté, en Bourgogne et en Alsace.

Moysse 3D pense à tous ceux qui veulent faire évoluer leur habitat et le valoriser en toute confiance, ceux qui veulent faire de la maison où ils aiment vivre, une maison de notre temps.

Notre engagement dans la rénovation est total et tous les corps de métiers sont suivis par nos équipes pour les mener à bien au juste prix...

Seul interlocuteur des projets, nous maîtrisons les différents intervenants que ce soit pour des particuliers ou des professionnels : suivi des travaux jour après jour, contrôle de la réalisation, assurance conformité et de la certification des produits et techniques.

Nous recrutons :

Un ingénieur en bâtiment – Responsable de produit (H/F)

Vous gérez et développez un des secteurs d'activité de l'entreprise de manière autonome. Vos missions principales seront les suivantes :

PARTIE COMMERCIALISATION :

Démarchage actif auprès de prospects

Emploi

Date de publication : 03/07/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Franche-Comté (BESANCON (25))

Expérience : Débutant accepté

Vente aux particuliers et maîtres d'ouvrages professionnels tels que les promoteurs, constructeurs, bailleurs sociaux, collectivités...

= 485; Accompagnement technique des clients dans leurs choix

Répondre aux appels d'offres

Mise en œuvre d'actions commerciales sur le secteur concerné

Elaboration d'un plan de prospection

; ; Développement du secteur attribué

Participer aux manifestations commerciales (salons, foires...)

Catégorisation des devis

PARTIE PRODUCTION :

Planifier l'ensemble des commandes

Vérifier les conditions d'exécution (accès chantiers, état des lieux...)

Gérer les sous-traitants (électricité, terrassement...)

= 485; Transmettre les factures aux clients, suivre les paiements et assurer les éventuelles relances

Assurer le Service Après-Vente et le traitement des litiges

Assurer l'interface entre notre fournisseur ZAPF et nos clients

Vous êtes responsable et garant de la qualité du travail fourni ainsi que de la satisfaction clients.

Vous serez accompagné(e) lors de votre intégration, et des formations pourront vous être proposées tout au long de votre parcours professionnel à nos côtés.

Notre showroom de 1000m², idéalement situé à Besançon, constituera un outil commercial idéal pour votre activité.

Voici le profil que nous recherchons :

Avec une maîtrise importante de la vente et de la conduite de travaux, vous êtes une personne dynamique, autonome, à l'écoute, avec un fort attrait pour la relation client.

Et le poste que nous proposons :

Le poste à pourvoir est un CDI (temps plein).

La rémunération se compose d'une partie fixe et d'une partie variable, vous disposerez également d'un véhicule de service.

Permis B obligatoire.

Vous souhaitez bénéficier d'autonomie et de reconnaissance ? Rejoindre une entreprise en plein développement ? N'hésitez plus, transmettez nous votre candidature !

laura.donze@moyse.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHARGÉ DE CLIENTÈLE

Le cabinet BVR SAS à Paris 9^{ème}, recherche un(e) chargé(e) de clientèle pour développer le portefeuille .

Le Cabinet est de taille humaine .

avec ou sans expérience , venez nous rejoindre !!

Missions :

Rechercher de nouveaux clients par des actions de prospections

Rédiger les offres techniques, financières et en assurer le suivi

Contribuer au déploiement des actions du PAC (plan d'action commercial) mailing ciblage

Préparer les contrats et les avenants pour les clients et les prospects

Emploi

Date de publication :28/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (paris)

Expérience :Débutant accepté

Collaborer au montage et au suivi des dossiers de préparation de rendez-vous commerciaux
Préparer les propositions commerciales destinées aux prospects et clients
Participer à la veille commerciale du secteur assurantiel
; ; ; Mettre à jour, utiliser et enrichir la base de données clients
Participer aux animations et présentations commerciales
; ; 6; Contribuer à la synergie entre les services

catherine.lopes@bvr.fr

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

CHARGÉ DE PROJETS JUNIOR EN ASSURANCE H/F - ALTERNANCE 1/2 ANS

Missions :

Au sein de la Direction des Particuliers, de l'Affinitaire et des Spécialités, vous travaillez en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe de Saint-Denis et vos missions sont les suivantes :

- Réaliser des campagnes de prospection commerciale (appels sortants, envoi de mailing/emailing) afin de développer les comptes en portefeuille ;
- Effectuer des benchmarks afin d'analyser de nouveaux marchés potentiels ;
- Participer à la réponse aux appels d'offres ;
- Prendre en charge certaines missions ponctuelles liées à des projets ou actions commerciale de la direction.

Missio ns :

Etudiant(e) en école d'assurance, vous disposez idéalement d'une première expérience en assurance et/ou êtes intéressé(e) par ce domaine dynamique et innovant.

De nature organisée et entrepreneur, vous êtes volontaire et êtes capable de prendre des initiatives. Vous faites preuve d'autonomie et appréciez également le travail en équipe.

Vous maîtrisez parfaitement le pack office.

Informati ons complémentaires:

Nous souhaitons idéalement que vous puissiez être présent(e) en entreprise chaque semaine (rythme de 3jours/2jours par exemple).
Merci de nous préciser votre rythme d'alternance dans votre candidature.

chibon@verspieren.com

[Voir le site](#)

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

CHARGÉ DE CLIENTÈLE JUNIOR EN ASSURANCE H/F - ALTERNANCE 2 ANS

Missions :

Intégré(e) au sein du département spécialisé dans l'assurance aux professionnels de l'immobilier, vous prendrez en charge les missions suivantes, en collaboration avec l'équipe :

- Réalisation des propositions commerciales et suivi des prospects ;

Emploi

Date de publication :28/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

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

Expérience :Débutant

Emploi

Date de publication :28/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

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

Expérience :Débutant

- Développement de nouveaux partenariats avec les réseaux, groupements... ;
- Organisation de rendez-vous et animation des réunions de régions (Century 21, ORPI...);
- Participation aux conventions de nos partenaires ;
- Accompagnement à des rdv clients/prospects ;
- Participation à la vie du service (réception des appels, relance clients, suivi administratif...).

Profil :

Titulaire d'un Bac +3, vous recherchez une alternance de 2 ans dans le cadre de votre formation en école de commerce ou d'assurance. Vous disposez d'une première expérience commerciale réussie dans le domaine du service en B to B, et souhaitez poursuivre votre apprentissage auprès d'un des leaders du courtage en assurances.

De nature enthousiaste et dynamique, vous êtes reconnu(e) pour votre excellent relationnel et votre sens du service clients. L'organisation et la persévérance sont également indispensables pour réussir sur ce poste.

Vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques.

chibon@verspieren.com

Voir le site

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

CHARGÉ DE MISSIONS INGÉNIERIE TERRITORIALE ET OUTRE-MER H/F

L'ENVIRONNEMENT

La Fédération des Entreprises Publiques Locales (FedEpl), unique représentant de 1254 Sociétés d'économie mixte (SEM), Sociétés publiques locales (SPL) et Sociétés d'économie mixte à opération unique (SemOp) françaises, a pour principales missions de permettre à toutes les Epl d'intervenir et de se développer dans les conditions les plus favorables, d'accroître l'appropriation des Epl par les élus et de renforcer leur performance.

Forte d'un réseau de 11 000 élus, présidents et administrateurs d'Epl, la FedEpl pilote une action de veille prospective et stratégique afin de construire ensemble l'avenir du mouvement Epl. Pour réaliser ces missions la FedEpl recrute son :

Chargé de Mission Ingénierie Territoriale et Outre-Mer H/F

LES ENJEUX & MISSIONS

Vous êtes rattaché à la Responsable du Pôle Intermétiers et assurez un rôle transversal avec les équipes. Vous travaillez sur le volet de l'Ingénierie territoriale pour développer, animer et fidéliser le réseau d'adhérents.

Vous êtes l'interlocuteur privilégié des adhérents du réseau ultramarin dont vous assurez l'accompagnement des élus et des collectivités dans leurs développements de projets.

Vous êtes à l'écoute des besoins des adhérents et représentez la FedEpl auprès des interlocuteurs publics, privés et associatifs. Vous réalisez des notes et un reporting de vos activités pour faire circuler l'information au sein de la structure. Vous rédigez à destination des adhérents et des collectivités territoriales des supports de communication de qualité (notes d'information, discours, guides, articles, etc).

Emploi

Date de publication :26/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris)

Expérience :Confirmé

Vous participez à l'organisation d'événements de la Fédération, et ceux spécifiques au réseau des Epl des Outre-mer. Vous menez des actions commerciales auprès des Directeurs d'EPL et des Elus.

Vous êtes responsable du budget de votre poste et organisez vos déplacements en Métropole et Outre-Mer dans un souci d'efficacité et d'optimisation.

LE PROFIL DU CANDIDAT

De formation Bac+ 5 en science politique, développement local ou communication, vous justifiez d'une expérience dans le secteur public ou para-public qui vous permette de comprendre le rôle de l'action publique locale.

Doté de fortes aptitudes relationnelles, vous êtes reconnu pour votre capacité d'animation de réseaux. Vous justifiez d'excellentes qualités rédactionnelles.

Vous êtes disponible, rigoureux et organisé. Vous savez faire preuve de pédagogie, de diplomatie et de prise de parole en public avec force de conviction.

Des déplacements sont à prévoir en Métropole et en Outre-mer.

q.combe@lightconsultants.eu

Voir le site

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

H/F CHARGE D'AFFAIRES CONTROLE TECHNIQUE CONSTRUCTIONS JUNIOR

Dans le cadre de notre activité, nous recherchons: H/F CHARGE D'AFFAIRES CONTROLE TECHNIQUE CONSTRUCTIONS JUNIOR – Clermont Ferrand

MISSIONS

Rattaché au Directeur d'Agence, vous participez à la prévention des risques techniques en contrôlant les projets de construction, de la conception jusqu'à la réception des ouvrages.

En relation avec les maîtres d'ouvrage, les bureaux d'études et les architectes, votre mission consiste à prendre en charge des projets variés en vérifiant selon la réglementation en vigueur la solidité / structures / acoustique / environnement...

Vo us prenez part à la mise en place et au déploiement des nouveaux processus métiers et outils en vue de l'intégration de nos activités de contrôle technique au sein des maquettes numériques BIM (Building Information Modeling).

PROFIL

De formation Bac +5 en bâtiment / génie civil (Grandes Ecoles / Universités), vous possédez idéalement une première expérience en bureau de contrôle (stages et alternances compris).

En sus de vos pré-requis en calculs de structures / solidité, un accompagnement et des formations techniques dispensées par la société vous permettront de prendre en charge l'intégralité des projets qui vous seront confiés dans la plus grande autonomie.

Emploi

Date de publication :25/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience :Débutant accepté

Du fait des nouveaux enjeux, votre sensibilité au BIM ainsi que la maîtrise des logiciels de modélisation, visualisation... représenteront un avantage certain pour votre candidature.

Pas sionné de technique, vous avez le goût du travail en équipe et souhaitez vous investir au sein d'un groupe en pleine expansion.

Type de contrat: CDI

Salaire

: A négocier selon profil + avantages (voiture, bonus...)

neuvoo@newjobmedia.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CONSULTANT H/F

Cabinet d'acquisition et de développement de talents, abc for value place l'accompagnement au cœur de ses prestations.

Notre client est un cabinet de conseil en stratégie en forte croissance spécialisé dans l'innovation en santé et les technologies numériques. Il accompagne les leaders de l'assurance santé ainsi que les acteurs publics dans leurs projets d'innovation stratégique.

Dans le cadre de son développement, notre client créé un poste de :

Consultant H/F

En étroite relation avec l'ensemble des collaborateurs, vous intervenez sur les différentes missions de conseil en stratégie et d'études marketing réalisées par le cabinet telles que :

- o Identification des innovations de rupture, analyse de l'opportunité et de la faisabilité,
- o Conc eption de nouvelles offres appuyées sur l'intégration de solutions digitales dans les pratiques des professionnels de santé et des patients,
- o Concept ion de « Proof of concept » pour évaluer la performance médico-économique de nouvelles offres et définition des business model...

A terme, vous serez amené(e) à piloter des missions en direct, à gérer la conception des offres et à en assurer la commercialisation auprès des clients et prospects.

Diplômé(e) d'une grande école d'ingénieur ou de commerce, ou de niveau universitaire minimum Bac+5, vous justifiez d'une expérience professionnelle de 4 à 5 ans dans un cabinet de conseil en stratégie et/ou en management. Vous disposez également d'une bonne connaissance du domaine de la santé et/ou de la protection sociale.

Vous parlez anglais couramment.

Doté(e) d'un tempérament entrepreneurial et proactif , vous êtes attiré par une structure jeune et dynamique, et souhaitez prendre part activement à son développement.

Doté d'un excellent relationnel, rigoureux(se) et structuré(e), vos qualités rédactionnelles, d'analyse et de formalisation des concepts vous permettront d'être rapidement efficace à ce poste.

Si vous êtes intéressé(e) par cette opportunité n'hésitez pas à nous faire

Emploi

Date de publication :25/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience :Débutant accepté

parvenir votre cv à l'adresse suivante : cvparis@abc-forvalue.net sous la référence 1693-FM22387

cvparis@abc-forvalue.net

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

CHEF DE PRODUIT DEVELOPPEMENT ASSURANCES

Sham est le partenaire de référence de l'assurance et du management des risques des acteurs de la santé, du social et du médico-social.

Emploi

Ba sée à Lyon, Sham emploie 400 personnes et a réalisé 373 M€ de chiffre d'affaires en 2017. Après l'acquisition du courtier Sofaxis en 2013, Sham conduit avec succès depuis 2014 une politique de développement en Europe.

Date de publication :20/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Rhône-Alpes

Expérience :Débutant accepté

Fort d'un portefeuille d'activités de 829 M€ de primes collectées en 2017, le groupe se positionne comme un partenaire de référence des acteurs de la santé, de l'action sociale et de l'action territoriale.

En rejoignant les 950 collaborateurs du Groupe basés en France (Lyon, Bourges, Orléans), en Espagne, en Allemagne et en Italie, vous intégrez une entreprise à taille humaine, riche de son expertise et de son ambition, qui veille à la satisfaction de ses clients comme à l'épanouissement de ses collaborateurs.

P our renforcer notre Département Identité & Marketing, nous recherchons, dans le cadre d'une création de poste, notre

CHEF DE PRODUIT DEVELOPPEMENT ASSURANCES (h/f)

Basé(e) à LYON

Rattaché(e) au responsable du pôle Marketing de l'Offre, vous avez pour mission de contribuer à la diversification de notre offre globale (produits et services), tout en participant à l'évolution (refonte, maintenance) de notre portefeuille Produits.

Pour cela, sur la base des travaux réalisés par le pôle Etudes et Veille, vous identifiez les opportunités de développement existantes ou à créer, travaillez le ciblage Clients et le positionnement des offres. Vous êtes aussi force de proposition sur de nouveaux marchés parmi l'ensemble des acteurs de la santé, du social et du médico-social.

Vo us pilotez, en coordination avec les différents acteurs internes (notamment les pôles Etudes/Veille et Marketing Relationnel, Directions Clients...), les projets de conception et d'évolution, depuis l'étude jusqu'au dispositif de lancement.

Vous garantissez la cohérence de l'offre globale (produits et services), suivez les performances par produits (part de marché, CA, marge...), avec les préconisations d'optimisation nécessaires.

De formation supérieure en Marketing (ESC, Master...) ou d'un double cursus Assurances et Marketing, vous avez une première expérience marketing, de type Chef de Produit, dans le domaine de l'assurance « Non Vie », c'est-à-dire IARD, Construction... auprès nécessairement d'une clientèle professionnelle.

La connaissance des grands principes de la gestion de projets serait un atout.

Conjuguant le souci d'apporter des produits à forte valeur ajoutée à nos clients, avec celui d'atteindre nos objectifs économiques, vous avez un fort intérêt pour les marchés de l'assurance, avec un esprit d'analyse et de synthèse vous permettant de dégager les visions attendues, court et moyen termes de nos marchés.

Vous êtes un excellent communicant et facilitez le travail collaboratif.

Le poste demande beaucoup d'aisance avec les outils bureautiques, de reporting et applications spécifiques, ainsi que de vraies qualités rédactionnelles. Bon niveau d'Anglais indispensable aussi.

a.pillet@kuribay.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

RESPONSABLE TRAVAUX DANS STARTUP EN CROISSANCE

Qui sommes-nous ?

Emploi

Nous sommes la startup qui dépoussière le monde des travaux. Pour cela, nous avons inventé une nouvelle façon de faire rénover et décorer son intérieur ou ses bureaux, qui facilite la vie des clients et des artisans.

Date de publication : 19/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris 2ème)

Expérience : Débutant accepté

Nous sommes 3 co-fondateurs et avons lancé Monsieur Peinture en 2016 à Paris. Après une phase de forte croissance du chiffre d'affaires et une levée de fonds, nous entrons désormais dans une phase d'expansion géographique, avec pour ambition de couvrir l'ensemble de la France rapidement.

Notre offre

Vous avez envie de prendre part à la révolution digitale du secteur des travaux ? Vous êtes prêt(e) à rejoindre une startup avec de très grandes ambitions ?

****Les objectifs****

- Réaliser des chiffrages pour des travaux de rénovation (à distance et sur place)
- Vendre des chantiers
- Suivre les chantiers vendus et s'assurer de la qualité de la réalisation
- Gérer les relations avec les artisans partenaires
- Mettre en place des méthodes et outils

****Nos plus****

- Monsieur Peinture est en train de décoller, donc c'est le bon moment pour nous rejoindre
- Ambiance startup garantie : informelle, dynamique, jeune et responsabilisante
- Un intéressement au capital est envisageable

Profil recherché

- Vous avez au moins 1 an d'expérience dans le secteur des travaux
- A minima, vous savez chiffrer des chantiers de peinture intérieure et de revêtements de sol
- Vous avez la fibre commerciale et un excellent relationnel
- Vous êtes rigoureux(se) et organisé(e)
- Vous vous déplacez rapidement dans Paris (idéalement en 2 roues)
- Vous aimez les bons repas et les afterworks :)

Processus de recrutement

- Envoyez-nous votre CV par mail à recrutement@monsieurpeinture avec les 3 bonnes raisons de vous recruter (en quelques mots)
- Nous vous contacterons rapidement pour un entretien par téléphone
- Si tout se passe bien, vous viendrez dans nos bureaux rencontrer les 3 fondateurs

victor@monsieurpeinture.com

Voir le site

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

CHARGE(E) DE CLIENTELE ASSURANCES // ALTERNANCE

Vous préparez une Licence Banque / Assurance ?
L'agence MMA de HOUDAN vous accompagne dans votre formation.

Vous faites preuve d'aisance relationnelle ? Vous avez un fort tempérament commercial ?
Rigoureux et sérieux, vous aurez pour mission de gérer et développer un portefeuille de clients particuliers.
Si nous sommes satisfaits de votre travail, l'objectif est évidemment de vous proposer un CDI à l'issue de votre période de formation.

Rémunération : selon les normes en vigueur + mutuelle + prévoyance
Lieu : Houdan (78)
Durée : 1 an

ENVOYER VOTRE CV ET VOTRE LETTRE DE MOTIVATION +
BROCHURE ECOLE :
à Natacha MAZY, Responsable d'Agence
natacha.thomas@mma.fr

natacha.thomas@mma.fr

Voir le site

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

CHARGÉ(E) DE COMMERCIALISATION

La société QUADRAL TRANSACTIONS est une société spécialisée dans l'arbitrage de logements à leurs locataires, leader national dans le secteur du logement social.

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de Commercialisation pour exercer sur la région Languedoc-Roussillon -Midi-Pyrénées afin de réaliser les ventes de logements individuels ou collectifs, selon les besoins (patrimoine des bailleurs sociaux, institutionnels) et contribuer par son action à la fidélisation des clients et au développement de nos activités.

Ce poste est rattaché au Directeur Général de la structure et est basé à Toulouse. Il induit des déplacements réguliers.

Dans ce cadre, vous réalisez les ventes de logements individuels ou collectifs auprès des locataires de bailleurs sociaux ou de foncières privées dont un portefeuille cessionnable vous est confié, vous initiez et gérez les contacts avec les prospects et les clients, vous visitez et démarchez

Emploi

Date de publication : 19/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (HOUDAN)

Expérience : Débutant accepté

Emploi

Date de publication : 18/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Midi-Pyrénées (Toulouse)

Expérience : Débutant accepté

les locataires, vous informez les locataires rencontrés sur la gestion des copropriétés, les travaux à prévoir, les avantages de l'accession à la propriété, vous mettez au point le projet sous l'angle financier (constitution des dossiers de prêt des acquéreurs), vous concrétisez les ventes dans le cadre d'un objectif annuel.

Vous êtes diplômé(e) d'un bac + 2 ou bac + 3 en immobilier accompagné d'une expérience d'un à trois ans dans cette fonction ou vous justifiez d'une solide expérience en transaction immobilière et en financement immobilier

Autonome, disponible, vous prenez des initiatives et vous avez le sens des résultats.

Vous bénéficiez également d'une aisance relationnelle, d'aptitude commerciale, d'une capacité à convaincre.

Mer ci d'adresser votre candidature à l'attention de M. Régis BECK - Quadral SAS - 24ter rue du Général de Gaulle - 57050 LE BAN SAINT MARTIN ou par mail à : regis.beck@quadral.fr

regis.beck@quadral.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ALTERNANCE - CONSEILLER COMMERCIAL MARCHE PETITES ENTREPRISES -H/F

Description du poste

Vous souhaitez poursuivre vos études tout en avançant dans votre carrière professionnelle...

REJOIGNEZ-NOUS !

La Direction du Développement recherche un étudiant dans le cadre d'un Contrat en Alternance.

Sous la responsabilité de votre tuteur, votre principale mission sera de développer et fidéliser le portefeuille de Professionnels et TPE sur les offres d'ADREA Mutuelle et de ses partenaires. Vous piloterez la progression de votre secteur géographique par une prospection intensive auprès des entreprises jusqu'à 9 salariés et des Professionnels Indépendants pour développer le contact avec les prescripteurs.

Dans ce cadre, vous serez amené à :

- Proposer à la clientèle des solutions et des services dans le domaine de la complémentaire santé, de la prévoyance, de l'épargne et de la retraite selon des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés avec votre Responsable.
- Qualifier et maintenir les données sur l'outil de Gestion de la Relation Client.
- Entretenir des relations de proximité avec les prescripteurs et contribuer à faire vivre le réseau par la recommandation.
- Participer aux manifestations (salon, forum...)

Un accent important est mis sur la prise en compte de l'aspect « Social Selling » pour savoir vendre grâce aux réseaux sociaux et/ou club d'affaires.

Emploi

Date de publication : 13/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (PARIS)

Expérience : Débutant

Profil recherché

Idéal ement titulaire d'un BTS NRC ou Assurances, vous souhaitez poursuivre vos études dans le Commerce et la Relation Client.

Organisé et autonome, vous avez d'excellentes qualités relationnelles.

Soucieux de répondre au mieux aux besoins de vos interlocuteurs, vous faites preuve de dynamisme et de ténacité pour y parvenir.

Vous maîtrisez les outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) ainsi que les outils digitaux à caractère professionnel (Réseaux Sociaux, Web)

Votre diplomatie et votre sens de la confidentialité seront un réel atout.

Vous serez amené à vous déplacer régulièrement .

Permis B obligatoire.

Secteur géographique : Paris (75)

Si vous vous reconnaissez dans ce profil, n'hésitez pas ... rejoignez ADREA !

Vous pouvez postuler directement sur notre site : <https://corporate.adrea.fr/la-mutuelle-adrea/recrutement/nos-offres-d-emploi/offre/nouvelle-offre-235/>

Poste basé à Paris (75)

Date d'entrée souhaitée : Septembre

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ASSISTANT DIGITAL ET WEB-MARKETING - Dep. 72 (H/F)

Company Description:

FOUS SIER, distributeur national BtoB de fournitures techniques est présent dans plus de 50 agences et mobilise plus de 950 collaborateurs pour répondre aux impératifs de nos professionnels, recherche dans le cadre d'une mobilité professionnelle un Assistant Digital et Web-marketing (H/F) pour notre siège situé zone Sud du Mans (72).

Emploi

Date de publication : 12/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (LE MANS)

Expérience : Débutant

Job Description:

Au sein de l'équipe digitale, vous participez à l'animation du site et à l'amélioration continue des outils digitaux, vous assurez également le support aux utilisateurs et aux clients sur ces outils.

- Animation du site :
 - o Enrichissement et qualification des fiches produits
 - o Rédaction et mise en ligne de contenus promotionnels (visuels, textes) en lien avec les équipes marketing et achats.
 - o Analyse des audiences suite aux actions webmarketing.
- Support applicatif :
 - o Support aux équipes internes et aux clients pour l'usage du site Internet.
 - o Support aux utilisateurs de la base éditoriale (PIM).
- Webmastering :

o Contribuer au fonctionnement de l'écosystème du site, en relation avec toutes les équipes back office (tarification, logistique, stock, produit, media, création de compte, suivi de commande...).

Pro fil:

Idéalement diplômé(e) à Bac+ 2 en gestion, commerce. Vous disposez d'une forte sensibilité pour l'univers WEB.

Orienté(e) service clients, vous êtes à l'aise au téléphone, vous serez l'interlocuteur privilégié en interne ainsi qu'auprès de nos clients, professionnels du bâtiment et de l'industrie. Vous savez travailler en équipe, en open space.

Doté(e) de bonnes capacités rédactionnelles, vous êtes à l'aise avec les outils de bureautique (Excel (import sous CSV).

Poste à temps plein, 38h, participation, intéressement.

Vo us souhaitez rejoindre le projet d'une entreprise en forte croissance, disponible rapidement, n'hésitez plus, adressez-nous votre candidature !

offre26007222.6 567@foussier.contact rh.com

offre26007222.6567@foussier.contactrh.com

Voir le site

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

CHARGÉ DE TÉLÉMARKETING F/H

Dolmen apporte de la connaissance client aux commerçants afin de communiquer avec eux de façon pertinente et localisée, et ainsi construire une relation de proximité durable.

Vous partagez notre vision ? Venez prendre part à cette révolution de la relation client.

Nous recherchons des personnes engagées, qui désirent innover et travailler avec une équipe entièrement dédiée au succès de ses clients.

Nous aimons les profils atypiques et les personnes motivées. Pas de blabla, dites-nous pourquoi vous souhaitez travailler avec nous : que cherchez-vous et comment envisagez-vous notre collaboration ensemble ?

Pour accompagner notre équipe commerciale terrain, nous recherchons un(e) chargé(e) de télémarketing F/H. Vous aurez en charge l'approche de contacts qualifiés auprès de clients potentiels.

- Gestion des appels sortants à partir d'un listing fourni,
- Création des comptes clients dans l'outil CRM
- Reporting d'activité quotidien
- Suivi des appels

Appui aux missions de projets spécifiques de l'entreprise (formations, mises à jours des solutions, recouvrement, ...)

Vous avez une première expérience en centre d'appels avec des missions d'appels sortants et de prises de RDV. Vous avez une excellente

Emploi

Date de publication :08/06/2018

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Bretagne (Rennes (35))

Expérience :Débutant

éloquution, et une bonne maitrise d'excel. Vous faites preuve d'une grande rigueur, qui vous sera indispensable dans l'utilisation du CRM.

Votre goût du contact, du travail en équipe et votre sens de la relation client vous permettront de vous épanouir sur ce poste.

Postulez directement sur : <https://careers.werecruit.io/dolmen/7a8514/cnam>

job@dolmen-tech.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

INGENIEUR DES VENTES H/F

Société

Groupe industriel de renom, présent en France et dans le monde entier, recherche pour son activité Measurement and Analytics, son Ingénieur des Ventes (H/F) sur la région IDF spécialisé(e) dans l'Instrumentation de Process.

Poste

R attaché au Directeur Commercial de l'activité, votre mission principale est de :

- Prospector, fidéliser et développer les clients, sur la région IDF, en faisant la promotion de produits, de solutions et de services associés (contrats de maintenance, gestion du cycle de vie, audits de base installée...), en instrumentation de process. Les prospects et les clients visés sont composés d'utilisateurs finaux de l'industrie lourde, d'ingénieries, d'intégrateurs, et de partenaires commerciaux.
 - Réaliser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en ligne avec la stratégie de la Direction Commerciale de la Business Unit.
- Vous avez également pour responsabilité de :
- Promouvoir, prescrire et vendre des solutions d'instrumentation de process.
 - Assurer une présence soutenue et régulière auprès des prospects et des clients.
 - Négocier et finaliser les conditions commerciales des contrats.
 - Répondre aux demandes techniques de la clientèle ciblée.
 - Analyser le cahier des charges pour définir la solution technico-commerciale la plus adaptée aux besoins et attentes des clients.
 - Effectuer un reporting de qualité dans le CRM Salesforce incluant des prévisions de vente fiables.

Profil

H/F de formation technique (BAC+2/4) en électrotechnique, mesure physique ou contrôle et régulation industrielle, vous avez acquis une expérience commerciale d'au moins 3 ans dans un domaine similaire dans l'industrie et la mesure. Vous pouvez mettre en avant pour ce poste votre autonomie, vos qualités relationnelles, votre autonomie et votre ténacité.

- Vous maîtrisez les outils informatiques ainsi que le CRM.
- La maîtrise de l'anglais est souhaitée.
- Déplacements fréquents sur la zone confiée.

Venez rejoindre un groupe solide et innovant, avec de fortes ambitions de croissance, qui vous proposera, à court terme, un véritable parcours d'intégration et de formation, et à plus long terme, de réelles perspectives d'évolution.

Si cette offre vous intéresse merci d'envoyer votre CV, accompagné d'une lettre de motivation, via notre boîte mail : recrutement@exponentiel.fr

Emploi

Date de publication : 06/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience : non précisée

sous la référence IV.IAMA

judith.cibille@exponentiel.fr

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

INGENIEUR TECHNICO COMMERCIAL EN PETROCHIMIE

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL
GENIE DES PROCÉDES H/F

Emploi

Date de publication : 06/06/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Provence-Alpes-Côte d'Azur

Expérience : Débutant accepté

QuadrimeX Chemical, PME dynamique de 75 personnes, réalisant un chiffre d'affaires de 35 millions d'€ par an, recherche un cadre ingénieur technico-commercial génie des procédés H/F pour sa business unit « oil & gas ».

A propos de nous :

QuadrimeX Chemical, spécialiste des produits chimiques de niche à l'international, se compose de 4 business units:

- Dérivés soufrés (mines, tanneries, et industrie chimique)
- Oil & Gas (raffinerie et pétrochimie)
- Spécialités chimiques
- Prestations & services

Vous serez intégré(e) à la business unit « oil & gas », activité clé de QuadrimeX Chemical dédiée aux raffineries et à l'industrie pétrochimique.

Poste et Missions :

QuadrimeX Chemical a développé la technologie Newton's, une technologie innovante de séchage des hydrocarbures. Elle offre à ses clients un service ingénierie sur mesure et un approvisionnement en consommables déshydratants. La BU Oil&Gas assure également le développement de nos catalyseurs pour le traitement des mercaptans. Directement rattaché(e) au Responsable de la Business Unit, vous aurez pour objectif de développer la clientèle actuelle en assurant le support technique. De nombreux déplacements principalement à l'international sont à prévoir.

Après une période de formation/intégration, vos missions seront :

- Être le support technique pour les clients et l'équipe commerciale
- Réaliser le dimensionnement des équipements et élaborer la documentation technique (offre technique, process book, suivi de performances).
- Collaborer avec le laboratoire et le responsable technique pour l'amélioration du design et l'utilisation de la technologie de séchage sur les sites industriels.
- Assurer la promotion commerciale et technique de la technologie par des présentations techniques en clientèle ou en conférence.
- Développer les ventes auprès de nouveaux clients
- Participer à la réalisation et la vente de projets d'Engineering
- Participer au développement de la B.U
- Atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Assurer le reporting auprès du chef de la BU

Profil souhaité :

De formation ingénieur idéalement dans les procédés à dominante raffinage/pétrochimie.

Une expérience de 3 à 5 ans en ingénierie ou vente dans le monde du raffinage serait un plus. La pratique courante d'un anglais professionnel et commercial est indispensable. La maîtrise professionnelle d'une deuxième langue serait fortement appréciée.

Reconnu(e) pour votre sens de la persuasion et votre relationnel, vous maîtrisez parfaitement les techniques de communication. Dynamique, votre goût du challenge, vos capacités d'adaptation ainsi que vos qualités relationnelles aussi bien en interne qu'en externe vous permettront de mener à bien les missions confiées en toute autonomie.

Enfin vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques (type SolidWorks, AutoCAD...)

Nous vous précisons que notre entreprise est handi-accueillante.

Nos avantages

Evoluer dans un environnement jeune et dynamique en croissance constante depuis 30 ans.

Statut cadre / CDI

Nombreux autres avantages : intéressement, chèques déjeuners, team building, prise en charge à 50% de vos abonnements sportifs, nombre de RTT attractif.

Pour postuler :

Envoyer votre CV et lettre de motivation à pascale.pourrier@orange.fr

pascale.pourrier@orange.fr

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>