

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

CDI - COLLABORATEUR COMMERCIAL EN ASSURANCES H/F

POSTE EN CDI À POURVOIR IMMÉDIATEMENT

Emploi

Pour notre Agence MMA Xavier Castex Assurance bien implantée à Paris 18ème, nous recherchons un.e collaborateur.trice commercial.e d'agence avec de bonnes bases en assurances de Particuliers et Professionnels, notamment en IARD, Santé, Prévoyance, Retraite, MR Pro, flotte automobile... pour contribuer au développement de l'agence.

Date de publication :18/01/2019

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris)

Expérience :Confirmé

Salaire annuel brut : 24 000 € sur 12 mois + variable en fonction des résultats
Mutuelle

Expérience demandée d'au moins 2 ans en assurance

Votre mission :

- définir les besoins en assurance des clients particuliers et entreprises
- leur proposer des solutions d'assurance adaptées
- collecter les documents pour établir les propositions
- présenter les propositions tout en veillant à votre devoir de conseil
- conclure les contrats d'assurance
- assurer le suivi des clients
- participer à l'élaboration des devis de l'agent général
- effectuer des tâches administratives courantes (traitement des courriers, des mails, des instances Compagnie, relance des devis internet, classement, commandes fournitures et mise à jour de la BDD)

Vos qualités :

sens du client, proactivité, fiabilité notamment dans le suivi des actions et

des dossiers clients, sens de l'organisation, polyvalence, esprit d'équipe

Merci d'adresser votre CV avec vos motivations par mail à Mme Nédan à contact@cvc-sas.com

contact@cvc-sas.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CONSEILLER MUTUALISTE CONFIRME

Intérieure est l'un des leaders de la protection sociale complémentaire. Elle accompagne près de 500 000 agents publics et leurs familles pour leur santé et leur prévoyance. Fortement tournée vers la prévention, l'innovation et le digital, elle s'inspire à la fois du mutualisme historique et de l'univers high-tech. C'est ainsi qu'elle fait vivre ses valeurs : créativité, fiabilité, solidarité.

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (PARIS)

Expérience : Confirmé

Finalité du poste:

Représente la Mutuelle afin de vendre des solutions (Santé, Prévoyance, Services, Assurances des emprunteurs) adaptées aux besoins du prospect (ou de l'adhérent) et de fidéliser les adhérents par la vente de produits additionnels. Il recommande la Mutuelle et garantit sa notoriété.

Activités principales:

- Commercialise les solutions adaptées en terme de produits et de services, établit les devis, en assure le suivi et fait signer les contrats aux adhérents et/ou prospects.
- Développe et fidélise le portefeuille des adhérents sur les administrations qui lui sont confiées par le biais de permanences, forum, journées portes ouvertes, actions de notoriétés... selon la note d'organisation de la région.
- Organise son planning de prospections, de déplacements, de suivi clientèle et de réalisations des opérations administratives.
- Tient à jour son agenda et enregistre, dans l'outil Gestion Relation Adhérents, toutes les informations relatives aux développements, aux adhérents, aux structures.
- Observe l'activité et l'environnement local et fait toute suggestion et proposition d'évolution.
- Participe à l'Accueil (téléphonique ou physique) des adhérents.
- Assure le traitement et la gestion administrative des dossiers adhérents (courrier, transmission et suivi aux centres territoriaux...).
- Assure l'interface entre les centres territoriaux, les adhérents et leurs employeurs.- Actualise et maintient le fichier de la Gestion Relation Adhérents.
- Rend compte de son activité à travers les outils métier mis à sa disposition.- Participe aux opérations de fidélisation et de vente de produits

Souhaite une personne expérimentée en mutuelle/assurance.

BAC+2 min requis

Portefeuille à gérer : Département 93

Rattachement à l'agence des Mathurins, 75008 PARIS

laurent.flavier@interiale.fr

Voir le site

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

CONSEILLER ADHÉRENT

Descriptif de poste:

Emploi

Au sein de notre agence, vous assurez l'accueil, le service après-vente et le suivi de la relation avec nos adhérents :

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Créteil (94))

Expérience : Débutant accepté

- En effectuant l'accueil des adhérents pour toute demande d'information, conclusion, avenant ou notification du contrat

- En renseignant sur la situation RO dans les normes Sécurité Sociale pour les départements concernés

- En transmettant une réponse aux demandes d'information ou de réclamation des adhérents

- En recommandant les produits et services de la Mutuelle aux prospects et en développant la détention de produits additionnels, adaptés à leur situation personnelle et professionnelle

- En assurant le traitement et la gestion administrative des dossiers adhérents

- En rendant compte de votre activité à travers les outils métier à disposition

- En assurant l'optimisation des lieux d'accueil et l'approvisionnement en documentations commerciales, administratives et formulaires

Profil recherché:

Formation Bac + 2 (type BTS ou DUT) commerciale ou assurances.

Expérience commerciale de 1 an minimum dans le secteur des banques/assurances/mutuelles ou en centre d'appel en tant que téléconseiller.

Maîtrise des outils informatiques (dont Word, Excel et Powerpoint)

Excellent relationnel

Ecoute et empathie

Bonnes techniques de vente

Organisation et Méthode

Autonomie

laurent.flavier@interiale.fr

[Voir le site](#)

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

CONSEILLER MUTUALISTE

Intérieure est l'un des leaders de la protection sociale complémentaire. Elle accompagne près de 500 000 agents publics et leurs familles pour leur santé et leur prévoyance. Fortement tournée vers la prévention, l'innovation et le digital, elle s'inspire à la fois du mutualisme historique et de l'univers high-tech. C'est ainsi qu'elle fait vivre ses valeurs : créativité, fiabilité, solidarité.

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Créteil (94))

Expérience : Débutant accepté

Descriptif de poste:

Rattaché(e) au Responsable Régional, sur votre secteur, vos missions principales seront de :

- Commercialiser les solutions adaptées en termes de produits et de services, établir les devis, en assurer leur suivi et faire signer les contrats aux adhérents et/ou prospects
- Développer et fidéliser le portefeuille des adhérents de la fonction publique et du secteur privé qui lui sont confiées par le biais de permanences, forum, journées portes ouvertes, actions de notoriétés...
- Organiser son planning de prospection, de prise de rendez-vous, de déplacements, de suivi clientèle, effectuer les devis et assurer leur relance,
- Tenir à jour son agenda de prospection commerciale et rendre compte de son activité à travers les outils métiers mis à sa disposition,
- Actualiser et maintenir le fichier de la Gestion Relation Adhérents,
- Participer aux opérations de fidélisation et de vente de produits additionnels,
- Echanger avec le réseau militant sur les sites qui lui sont affectés puis animer la relation avec le bénévole correspondant ou délégué

Profil recherché:

De formation BAC+2 (type BTS ou DUT) ou Bac+3 commercial ou en assurance, vous avez une première expérience commerciale terrain dans le secteur assurance/mutuelle.

Vous êtes organisé(e), autonome, polyvalent(e), possédez une grande capacité d'écoute et de persuasion et faites preuve d'un excellent relationnel doublé d'aptitudes commerciales.

Vous maîtrisez les outils informatiques (Word, Excel, PowerPoint). Permis B.

Des déplacements réguliers sur votre secteur vous seront demandés (un véhicule sera mis à votre disposition)

laurent.flavier@interiale.fr

Voir le site

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

CONSEILLER MUTUALISTE

Intérieure est l'un des leaders de la protection sociale complémentaire. Elle accompagne près de 500 000 agents publics et leurs familles pour leur santé et leur prévoyance. Fortement tournée vers la prévention, l'innovation et le digital, elle s'inspire à la fois du mutualisme historique et de l'univers high-tech. C'est ainsi qu'elle fait vivre ses valeurs : créativité, fiabilité, solidarité.

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Cergy-Pontoise (95))

Expérience : Débutant accepté

Descriptif de poste:

Rattaché(e) au Responsable Régional, sur votre secteur, vos missions principales seront de :

- Commercialiser les solutions adaptées en termes de produits et de services, établir les devis, en assurer leur suivi et faire signer les contrats aux adhérents et/ou prospects
- Développer et fidéliser le portefeuille des adhérents de la fonction publique et du secteur privé qui lui sont confiées par le biais de permanences, forum, journées portes ouvertes, actions de notoriétés...
- Organiser son planning de prospection, de prise de rendez-vous, de déplacements, de suivi clientèle, effectuer les devis et assurer leur relance,
- Tenir à jour son agenda de prospection commerciale et rendre compte

de son activité à travers les outils métiers mis à sa disposition,

- Actualiser et maintenir le fichier de la Gestion Relation Adhérents,
- Participer aux opérations de fidélisation et de vente de produits additionnels,
- Echanger avec le réseau militant sur les sites qui lui sont affectés puis animer la relation avec le bénévole correspondant ou délégué

Profil recherché:

De formation BAC+2 (type BTS ou DUT) ou Bac+3 commercial ou en assurance, vous avez une première expérience commerciale terrain dans le secteur assurance/mutuelle.

Vous êtes organisé(e), autonome, polyvalent(e), possédez une grande capacité d'écoute et de persuasion et faites preuve d'un excellent relationnel doublé d'aptitudes commerciales.

Vous maîtrisez les outils informatiques (Word, Excel, PowerPoint). Permis B.

Des déplacements réguliers sur votre secteur vous seront demandés (un véhicule sera mis à votre disposition)

laurent.flavier@interiale.fr

Voir le site

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

CHEF DE PRODUITS

Intériale est l'un des leaders de la protection sociale complémentaire. Elle accompagne près de 500 000 agents publics et leurs familles pour leur santé et leur prévoyance. Fortement tournée vers la prévention, l'innovation et le digital, elle s'inspire à la fois du mutualisme historique et de l'univers high-tech. C'est ainsi qu'elle fait vivre ses valeurs : créativité, fiabilité, solidarité.

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris (9ème arrondissement))

Expérience : Confirmé

Descr iptif de poste:

Rattaché au Responsable de l'offre, au sein de la Direction Marketing et Communication, le chef de produits conçoit et fait évoluer les produits en étant l'interface de l'ensemble des services et prestataires concernés.

Activités principales :

- Instruit les demandes de la Direction du développement ou des administrateurs sur les produits de prévoyance, de santé, d'assurance de biens et les services à développer
- Identifie les besoins du marché et réalise des benchmarks
- Collecte, contrôle et analyse les informations et les données nécessaires à la conduite du projet de mise sur le marché ou d'évolution du produit ou du service
- Rédige et lance auprès d'assureurs et de prestataires de service les appels d'offres
- Contractualise avec les partenaires retenus et pilote les partenariats dans la durée
- Coordonne les travaux avec les autres Directions impliquées dans le lancement et la vie des produits
- Établit la fiche produits
- Rédige des supports de formation et d'information
- Forme et assiste les commerciaux et les conseillers de la relation adhérents
- Valide les documents commerciaux et participe à la validation des documents contractuels (bulletins d'adhésion, RM de radiation...)

Profil recherché:

De formation supérieure type école de commerce ou équivalence universitaire, vous justifiez d'une expérience professionnelle de minimum 3 ans (hors stage ou alternance) dans l'univers de la protection sociale, avec de préférence une expertise en santé et prévoyance individuelle.

Vous faites preuve de rigueur, d'une bonne capacité d'analyse et d'aisance relationnelle?

Vous vous adaptez facilement? Vous êtes force de proposition?

Si vous vous reconnaissez, envoyez-nous votre candidature !

laurent.flavier@interiale.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHARGÉ D'AFFAIRES CVC (76)

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Recherche :

Un chargé d'affaires CVC (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie froid CVC.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous intervenez essentiellement sur des systèmes de Réfrigération et de Génie Climatique. Ces équipements sont présents chez une clientèle variée (industrie, agroalimentaire, grande et moyennes surfaces, tertiaire, ...).

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Une première expérience en CVC serait fortement appréciée pour occuper ce poste.

Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de rigueur.

celine.cavaillès@syyclef.fr

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Haute-Normandie (Rouen (76))

Expérience : Débutant accepté

[Voir le site](#)

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

CHARGÉ D'AFFAIRES FROID COMMERCIAL PERPIGNAN (66)

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Emploi

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Date de publication : 14/01/2019

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Languedoc-Roussillon
(Perpignan (66))

Expérience : Débutant accepté

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Rec herche :

Un chargé d'affaires froid commercial (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie froid commercial.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous intervenez essentiellement sur des systèmes de Réfrigération et de Génie Climatique. Ces équipements sont présents chez une clientèle variée (industrie, agroalimentaire, grande et moyennes surfaces, tertiaire, ...).

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Une première expérience en froid commercial/industrie I/CVC est nécessaire pour occuper ce poste.

Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de rigueur.

celine.cavaillles@cyclef.fr

[Voir le site](#)

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

CHARGÉ D'AFFAIRES CUISINE (H/F)

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Emploi

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Rec herche :

Un chargé d'affaires Cuisine (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie cuisine.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Une première expérience en cuisine serait fortement appréciée pour occuper ce poste.

Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de rigueur.

Le salaire proposé se compose d'un fixe + commission.

celine.cavaillles@syclef.fr

Voir le site

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

CHARGÉ D'AFFAIRES FROID COMMERCIAL AILLAS (H/F)

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Date de publication :14/01/2019

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Haute-Normandie (Rouen (76))

Expérience :Débutant accepté

Emploi

Date de publication :14/01/2019

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Aquitaine (Aillas (33))

Expérience :Débutant accepté

Rec herche :

Un chargé d'affaires froid commercial (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie froid commercial.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous intervenez essentiellement sur des systèmes de Réfrigération et de Génie Climatique. Ces équipements sont présents chez une clientèle variée (industrie, agroalimentaire, grande et moyennes surfaces, tertiaire, ...).

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de rigueur.

Une première expérience en froid commercial est nécessaire pour occuper ce poste.

celine.cavailles@syclef.fr

Voir le site

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

CHARGÉ D'AFFAIRES ET D'ÉTUDES EN FROID ET CVC F/H

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Rec herche :

Un chargé d'affaires et d'études en Froid et CVC (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie froid et CVC.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous rédigez des mémoires techniques selon le cahier des charges du

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Provence-Alpes-Côte d'Azur (Les Mées (04))

Expérience : Débutant accepté

dossier de consultation des entreprises.

Vous menez à bien l'élaboration des études techniques (recherche de solutions, dimensionnements).

Vous élaborez des études de prix en réponse aux appels d'offres.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous intervenez essentiellement sur des systèmes de Réfrigération et de Génie Climatique. Ces équipements sont présents chez une clientèle variée (industrie, agroalimentaire, grande et moyennes surfaces, tertiaire, ...).

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Débutant accepté, toutefois une première expérience serait appréciée.

Une période de passation avec notre chargé d'affaires expérimenté est prévue lors de notre intégration au sein de notre entreprise.

celine.cavaillles@synclef.fr

Voir le site

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

CHARGÉ D'AFFAIRES FROID COMMERCIAL RHÔNE (H/F)

Vous êtes intéressé par la force et le dynamisme des PME ?

Vous aimez travailler dans un environnement dynamique et stimulant ?

Vous êtes impliqué et vous aimez vous investir ?

Emploi

Date de publication : 14/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Rhône-Alpes (Vaulx en Velin)

Expérience : Débutant accepté

Notre développement donne lieu à d'excellentes opportunités pour mettre en pratique votre expertise et accélérer votre carrière.

SYCLEF, Groupe national, acteur majeur dans les secteurs de la réfrigération industrielle, commerciale et CVC

- 400 personnes

- 27 implantations

Rec herche :

Un chargé d'affaires froid commercial (H/F)

Vous développez l'activité commerciale sur la partie froid commercial.

Vous gérez et développez un portefeuille de clientèles sur votre secteur.

Vous assurez le chiffrage et les phases d'étude et de réalisation des affaires.

Vous suivez les commandes, la sous-traitance et l'avancée des chantiers, dans le respect de la qualité technique, du planning et du budget.

Vous intervenez essentiellement sur des systèmes de Réfrigération et de Génie Climatique. Ces équipements sont présents chez une clientèle

variée (industrie, agroalimentaire, grande et moyennes surfaces, tertiaire, ...).

Vous êtes titulaire d'une formation BTS ou Ingénieur, dans la réfrigération ou le génie climatique.

Une première expérience en froid commercial est nécessaire pour occuper ce poste.

Vous faites preuve d'un esprit d'analyse et de rigueur.

Salaire selon expérience.

celine.cavaillès@syyclef.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CUSTOMER SUCCESS - CHARGÉ(E) DE RELATION CLIENT

- Notre engagement -

Rejoindre Magic Makers, c'est avoir la garantie d'évoluer dans une start-up en pleine croissance, plébiscitée par ses clients et ses partenaires, et de relever des défis toujours plus ambitieux.

C'est aussi faire partie d'une équipe jeune, super engagée et passionnée, et travailler dans un cadre sympa et dynamique!

Chez Magic Makers, on travaille de la même manière que ce qu'on souhaite transmettre aux enfants ! On s'engage à te former, à développer tes compétences, et à t'intégrer dans une communauté bienveillante et collaborative.

- Ta mission -

1 - Être responsable de la relation clientèle

Il te faudra être polyvalent tant en termes de connaissances administratives/opérationnelles, qu'en termes de connaissances de l'offre pédagogique et technologique de Magic Makers.

2 - Résoudre toutes les problématiques rencontrées par le client lors du parcours utilisateur

Tu devras être capable de déboguer toutes les situations et de conseiller sur des activités alternatives, tu es le héros qui vole à la rescousse des clients (création/changement commande client, suivi process) .

3 - Être ambassadeur de Magic Makers et promouvoir son image et ses valeurs auprès des clients

Tu auras un rôle de Community Manager et tu représenteras Magic Makers sur les réseaux sociaux auprès de notre audience (réponse message entrant).

=> Tu as déjà une expérience dans le support client et/ou dans le Community Management.

=> Tu es à l'aise dans un environnement numérique - digital.

Savoir-faire

Gestion de la relation client

Emploi

Date de publication :07/01/2019

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France
(Neuilly-sur-Seine)

Expérience :Débutant accepté

Fidéliser le client
Être l'interlocuteur de référence auprès du client pour le suivi
Excellente expression orale et écrite
Aisance et habileté d'utilisation de CRM - Back-Office

*Savoir être *

Sens du service
Autonomie, organisation, rigueur
Ecoute, bienveillance, gentillesse
Débrouillard - "Problem Solver", discernement
Adaptabilité, flexibilité, polyvalence, réactivité
Une pointe d'humour est un plus

- Ton engagement -

CDI à temps plein - Samedi + 4 jours dans la semaine (modulable)
Rémunération : taux horaire brut : 12,60€/h 23000€/an
Lieux : Dans nos centres à Paris / télétravail
Date de début : Courant Décembre

- Ta candidature

Postule sur la page dédiée sur notre site internet et répond à la question suivante (10-15 lignes maximum) pour expliciter ton intérêt pour notre activité : "Mais bon sang de bonsoir, pourquoi des ateliers de programmation pour les enfants ?

thomas.arlet@magicmakers.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

COMMERCIAL SEDENTAIRE H/F CDI TEMPS PLEIN 35H

La Société :

Newsteo est une société High-Tech travaillant sur les nouvelles technologies de pointe en IoT et Capteurs connectés dans les secteurs de la santé, du transport, de l'industrie, de l'alimentaire et du génie civil.

Le poste :

Rattaché(e) à la Direction commerciale France, vous représentez la force commerciale sédentaire de la Société et votre rôle consiste à :

- Développer les ventes des solutions techniques de la Société auprès d'une clientèle BtoB.
- Traiter les demandes entrantes.
- Contacter des prospects.
- Analyser les besoins et attentes des clients, les conseiller et les fidéliser.
- Suivre les dossiers jusqu'à la finalisation de la mise en place de la solution préconisée.
- Être en interface avec les services marketing, support technique et administrative.

Le profil :

Emploi

Date de publication : 07/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Provence-Alpes-Côte d'Azur (la ciotat)

Expérience : Débutant accepté

A l'aise par téléphone, vous avez le sens du contact et de la relation client. Votre capacité d'écoute vous permet de bien identifier le besoin du client et ensuite de faire preuve de persuasion pour clôturer la vente. Autonome, organisé(e), rigoureux(se) et tenace, vous avez le goût du challenge et de la performance.

Dynamique, tenace et accrocheur, vous souhaitez travailler dans une structure internationale, innovante et en fort développement.

Pas de formation minimum requise pour le poste, mais une première expérience en vente technique BtoB réussie est nécessaire.

Parfaitement à l'aise en anglais (et en français), oral et écrit.

Connaissances de base en électronique et/ou informatique requises.

Maîtrise des outils informatiques, tels que CRM et ERP.

Autres éléments :

- Prise de poste : immédiate
- Lieu : La Ciotat (13)
- Une formation étalée sur plusieurs semaines sera dispensée à votre arrivée.
- Salaire : fixe + bonus

Si cette opportunité vous intéresse, nous serons ravis de recevoir votre CV à l'adresse: rh_sales@newsteo.com

sn@newsteo.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ASSISTANT ADMINISTRATIF ET COMMERCIAL - Dep. 44 (H/F)

Notre entreprise est leader de la distribution d'instruments de musique et de matériel audio en France, fabricant des guitares Lâg et des pianos Pleyel, avec un développement international en Europe, au Maghreb et en Chine.

Pour renforcer sa division Lâg, ALGAM recherche un(e) :

Assistant(e) Administratif(ve) et Commercial(e)

Emploi

Date de publication : 19/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (Thouaré sur Loire)

Expérience : Débutant accepté

Vos principales missions :

- Mise à jour des contrats de distribution,
- Suivi des chiffres distributeurs,
- Mise à jour du référencement des produits Lâg (photos, spécifications, prix...) sur les différents supports papier et web,
- Création de procédures, de tableaux de bord et d'outils de reporting,
- Mise en place d'une veille tarifaire et concurrentielle,
- Participation à la mise en place des actions promotionnelles et marketing définies en collaboration avec le service Marketing.

Votre profil :

Issu(e) d'une formation commerciale et/ou administrative, vous bénéficiez d'une première expérience significative sur un poste similaire.

Vous êtes à l'aise avec les logiciels de gestion commerciale et les outils

du pack office (notamment Excel et Powerpoint).

Organisé(e) et rigoureux(euse), vous appréciez travailler en équipe.

Vos qualités relationnelles constitueront un atout certain pour réussir dans les missions confiées.

Idéalement guitariste, votre connaissance du marché de la musique et des produits guitares constituera un vrai plus.

Pour ce poste, un très bon niveau d'anglais est nécessaire.

Contrat : CDD

Démarrage : Dès que possible

Lieu de travail : Thouaré sur Loire (Nantes - 44)

Rémunération : Selon profil et expérience

recrutement@algam.net

[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>