

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; }*/

```

BUSINESS ANALYST - Dep. 44 (H/F)

Le groupe Smurfit Kappa est le leader mondial de l'emballage à base de papier, nous employons **Emploi**

45 000 personnes à travers le monde et avons réalisé un chiffre d'affaires de 8.2 milliards d'€uros en 2016

Date de publication :11/12/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (CARQUEFOU)

Expérience :Débutant accepté

Smurfit Kappa Siemco est situé à Carquefou (44) (300 salariés et intérimaires),
Nous sommes spécialisés dans la fabrication du carton ondulé léger.

Notre savoir-faire comprend :
les emballages alimentaires à contact direct
les barquettes alimentaires
les calages de luxe pour parfums et cosmétiques

Nous avons vendus en 2016 : 57.3 millions de m2 et 654 millions d'unités.

Missi ons d'ordre générale :

-- Contrôle de gestion commercial
Analyser les marges, les couts de revient
Assister et/ou préparer les grilles tarifaire, les appels d'offre
Valider les cohérences tarifaires
Etre pro acteur vis-à-vis des chargés de service client, du bureau d'études, du responsable commercial sur ces thématiques

-- Analyse des performances commerciales, mise en place d'outils de suivi et de prévisions
Définir, en lien avec le directeur commercial des indicateurs clés de performance (KPI) qui serviront à mesurer la tenue des objectifs commerciaux

Concevoir des tableaux de bord de suivi de la performance commerciale et des outils de reporting pour le directeur commercial, la responsable service client, les commerciaux, les Chargés de Service Client
S'assurer de leur bonne appropriation par les différents utilisateurs.

-- Études de marché, veille et recommandations stratégiques
Étudier sous un angle quantitatif et parfois qualitatif les tendances et pratiques de consommation propres à un secteur, à un domaine d'activité. Mener des investigations quantitatives et/ou qualitatives pour mieux cerner les attentes des clients sur un segment donné, et pour calculer des tailles de marché.
Analyser les perspectives de croissance d'un marché et réaliser des prévisions de vente.
Assurer une veille sur les réglementations susceptibles d'impacter un marché.
Analyser l'environnement commercial de l'entreprise, surveiller la concurrence et ses résultats.
Synthétiser, sous forme de rapports, les résultats de ces analyses et savoir les communiquer à différents intervenants dans l'entreprise.
Élaborer, à partir de ces résultats, des recommandations à destination du marketing stratégique et opérationnel (sur la politique des prix, sur les stratégies de vente, de fidélisation clientèle)
Réalisation de benchmarks prenant en compte les retours sur expérience des précédentes actions menées par l'entreprise pour développer ses performances commerciales
Est le garant de l'application des règles de sécurité et hygiène ainsi que la politique sécurité, environnement et qualité

D'un point de vue global, le business analyst est capable de fédérer les équipes autour de ses analyses et de ses plans d'actions. Il est en relation au quotidien avec les différents services de l'entreprise : commercial, bureau d'études, méthodes, achat...

Rattachement hiérarchique au controller et en lien fonctionnel avec le directeur commercial

Formation :

Diplôme d'école de commerce, d'ingénieurs, de management et de gestion

Formation universitaire de niveau Bac +5 (ex. Master 2 avec une spécialisation soit dans le domaine de la statistique, soit dans le marketing, soit dans le contrôle de gestion...)

Expérience :

Première expérience (apprentissage, stage, emploi) dans un domaine analytique (marketing, études, statistiques, gestion...).

Connaissances spécifiques :

Parfaite maîtrise de Microsoft Office (Excel et Powerpoint)

Bonne connaissance des méthodes et outils de programmation, d'extraction et de traitement des données statistiques. Savoir gérer la quantité, la diversité, le flux des données.

Connaissance en contrôle de gestion et en comprendre les impacts
Anglais

agnes.lagree@smurfitkappa.fr

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

CHARGÉ D'ÉTUDES EPARGNE

Créé en 2000, PROFIDEO, société en croissance continue depuis 10 ans, compte à ce jour 80 collaborateurs répartis en trois grandes populations (experts produits d'assurances/banque/ crédit, informaticiens, commerciaux).

Date de publication : 07/12/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Éditeur d'études et de solutions logicielles destinées aux acteurs de la banque et de l'assurance, PROFIDEO publie également les guides de notation de contrats d'assurance Les Dossiers de l'Épargne.

Localisation : Ile-de-France (Paris 18)

Expérience : Débutant accepté

Analyste au sein de notre département "Produits d'épargne", vous développez au contact de vos collègues et de vos clients une expertise forte sur tous les aspects des produits d'épargne (contractuels mais aussi marketing et concurrentiels) jusqu'à en devenir un expert reconnu sur le marché.

Vous participez activement aux activités de veille, de réalisation d'études, de benchmark et d'analyse de contrat dont votre département à la charge. Vous apportez votre enthousiasme à une équipe soudée et en croissance.

Humble, rigoureux, organisé, volontaire, empathique et sympathique, vous contribuez par votre professionnalisme à conforter et renforcer l'image positive de notre société auprès de nos clients.

Vous disposez d'une formation dans le domaine du droit, de la banque ou des assurances, de niveau Bac + 2/3

Vous justifiez d'une expérience professionnelle préalable de 6 mois minimum, ainsi que de qualités rédactionnelles et relationnelles.

Autres compétences : Bonne maîtrise du pack office Esprit de synthèse et d'analyse Rigueur Curiosité et intérêt pour le domaine de l'assurance

Salaires : 25-28K selon profils

pmaisonnave@profideo.com

Voir le site

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

CHARGE DE CLIENTELE ASSURANCE (CDI)

La société

Assur'Up est la première solution d'assurance dédiée aux startups. Lancé il y a près de 2 ans, nous comptons plus de 350 assurés. Nous travaillons avec les plus grandes compagnies d'assurances françaises et internationales.

Emploi

Date de publication : 06/12/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Boulogne-Billancourt (92))

Expérience : Confirmé

Le profil du chargé de clientèle

Votre personnalité affirmée se double d'une grande capacité d'écoute. Vous aimez conseiller les autres, avez le goût de la vente et la culture du résultat.

Vous êtes vif d'esprit et prompt à déceler les attentes et les besoins de chacun.

Vos interlocuteurs se sentent vite compris et en confiance.

Votre dynamisme vient compléter ces qualités relationnelles.

Comme tout commercial, le conseiller en assurances doit avoir un goût développé du contact et le sens du service. L'art de la négociation et de la pédagogie, la culture du résultat et la ténacité lui sont aussi indispensables.

Les missions du chargé de clientèle

- Organiser et assurer la prospection ;

- Gérer la relation avec les assurés en recueillant et en identifiant leurs besoins ;
- Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats ;
- Réaliser le suivi de son portefeuille de clients.

Son activité s'effectue le plus souvent par téléphone dans le cadre d'une relation à distance avec le client ou le prospect.

La formation du chargé de clientèle

De formation supérieure type école d'Assurance ou école de Commerce, le métier requiert une formation commerciale et une formation technique en assurance, de niveau bac + 2 minimum.

Les plus du chargé de clientèle

- Esprit d'équipe
- Dynamique
- Organisé
- Maîtrise du pack office

Salaire : 28K€ fixe + variable très intéressant

david@assurup.com

Voir le site

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

COMMERCIAL DOMAINE RÉSIDENTIEL

Entreprise basée au Pays Basque spécialisée dans la création et la commercialisation de Parcs Résidentiels de Loisirs en France recherche sur la région Nantes Vannes commercial(e) pour ses domaines résidentiels dans la région.

Profil souhaité :

Résident dans la région de Nantes ou Vannes,
Possède déjà une expérience professionnelle
Profil commercial
Autonome et organisé
Souhaite s'investir à long terme dans ce projet

Formation Assurée

CDI sur la base de 35h fixe +com

Présence sur les parcs le samedi et certains week end en saison

Disponible en janvier ou février 2018

Candidature avec lettre de motivation, CV+ photo à :
contact@natureetresidence.com

contact@natureetresidence.com

Voir le site

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

ENQUÊTEUR TERRAIN FACE à FACE / ETUDE TRANSP 2018

Emploi

Date de publication : 05/12/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente
Localisation : Bretagne (Secteur Nantes Vannes)

Expérience : Confirmé

Kantar TNS-Sofres le leader des études marketing et opinion.
Recrute des enquêteurs(rices) terrain (H/F)

Débutant accepté, Senior bienvenu. Formation assurée.
Disponibilité principalement en fin de journée et le samedi.

Vous avez un bon contact, vous êtes organisé et sérieux, à l'aise avec
l'outil informatique, internet et utilisateur de smartphone.

Rejoignez Kantar-TNS pour réaliser notre grande enquête face à face sur
les transports en partenariat
avec Mobilité Île de France (Ex S.T.I.F).

Recrutement dans les Départements en l'Île de France
(75-78-77-91-92-93-95) et limitrophes proches IDF(60, 27, 45....).
Missions hebdomadaires sur adresses auprès de particuliers, ayant donné
leur accord pour être interrogés à leur domicile.

Votre mission : fixer le Rdv avec vos interviewés, aller au domicile pour
réaliser le questionnaire (tous les membres du foyer sont interrogés).

Statut vacataire intermittent –CDD d'usage.
Frais de transport remboursés.
Rémunération au questionnaire suivant le nombre de personnes
interrogées dans le foyer (de 1 à 10 personnes – de 22,80€ à 77€) +
prime spécifique étude.
(+ 10% congés payés et 4% prime de précarité)

Démarrage de l'étude à compter de mi-janvier 2018 – Recrutement dès
novembre 2017

recrutement-f2f@tns-sofres.com

Voir le site

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

CONSULTANT EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Vous souhaitez un métier alliant commercial et conseil, être en relation
permanente avec des chefs d'entreprises, des décideurs et des
investisseurs ?

Vous voulez aussi avoir une rémunération importante et liée à vos
résultats ? Intégrer une société en pleine croissance qui vous offre une
évolution continue et rapide ?

Alors rejoignez-nous en tant que consultant en immobilier d'entreprise !
Vous développez et gérez votre portefeuille d'offres en phase avec vos
objectifs, vous traitez les demandes entrantes des entreprises et les
conseillez dans leurs recherches. Et bien sûr, vous négociez et
concrétisez les opérations (locations et ventes).

Diplômé(e) d'École de Commerce ou équivalent, avec idéalement une
première expérience de la vente de service B to B.

Vous avez le goût du challenge et un sens du résultat affirmé, vous êtes
impliqué(e) et passionné(e) ? Votre profil nous intéresse. Envoyez-nous
votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse
recrutement@evolis.fr.

avanschendel@evolis.fr

Voir le site

Emploi

Date de publication :30/11/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (PARIS)

Expérience :Débutant accepté

Emploi

Date de publication :30/11/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (PARIS)

Expérience :Débutant accepté

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHEF DE PRODUIT SERVICES H/F - CDI

Roulez, nous faisons le reste !

FRAIKIN est le N°1 Européen de la location de véhicules industriels, utilitaires et commerciaux. Chiffre d'affaires 655 M€, 57 000 véhicules, 175 Agences en France et Europe, 2800 collaborateurs.

Nous vous offrons un véritable plan de carrière qui vous permettra de développer vos compétences grâce à notre politique de formation personnalisée et de gestion de vos parcours professionnels. Nous accordons une grande importance à l'évolution des carrières de nos collaborateurs et à la prise en compte de leurs perspectives professionnelles.

FRAIKIN France recherche, pour sa Direction Marketing, un :

Chef de Produit SERVICES H/F - CDI

Rattaché(e) au Directeur Marketing France, votre mission consiste à définir et déployer la stratégie Services (véhicules connectés, services B2B2C, ...) associée à notre offre de location. A ce titre vos principales missions seront les suivantes:

- Garantir la conception et l'évolution de l'offre actuelle : mise en place de produits innovants, notamment digitaux
- Piloter la définition, création et mise en marché des offres
- Concevoir et déployer des plans produits (campagnes de promotion, appui de la force commerciale, suivi de la performance, ...)
- Etre l'interface principale de la force de vente en tant qu'expert de vos services (notamment sur les services additionnels à location longue durée)
- Effectuer l'analyse de marché et la veille concurrentielle
- Participer aux projets de croissance de l'entreprise

Cette liste correspond aux principales missions. Elle n'est pas limitative.

Profil :

De formation Master 2 Marketing ou équivalente, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans sur un poste similaire.

Vous avez une appétence pour les nouvelles technologies et vous êtes curieux (se). Vous savez prendre du recul, analyser/synthétiser, disposez de qualités relationnelles et d'un sens de l'organisation qui favorisent le travail en équipe et la coordination de l'activité entre différents services.

Vous êtes rigoureux (se), organisé (e), vous savez anticiper et gérer les priorités, et vous maîtrisez l'analyse chiffrée. Vous maîtrisez le Pack Office, vous avez un niveau avancé en Excel et Powerpoint et maîtrisez l'anglais.

Lieu : Colombes

Rémunération : Selon profil (fixe + variable) + participation + intéressement + avantages sociaux

Date de prise du poste : Dès que possible

Pour postuler, nous vous remercions de bien vouloir adresser votre candidature (CV et Lettre de motivations) sous la référence SIEPRODUIT

gaetan.stein@fraikin.com

Emploi

Date de publication : 28/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience : non précisée

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

CONSEILLER IMMOBILIER H/F CDI

Dans le cadre de son expansion commerciale, NEXITY recrute dans la filière transaction des Conseillers / Conseillères immobilier sur toute la France.

Vous êtes un (ou une) professionnel(le) en charge de constituer votre propre portefeuille et de trouver des biens pour vos clients. Vous serez l'intermédiaire entre les vendeurs et acquéreurs ou les propriétaires et locataires et les accompagnez tout au long de leur projet. Vous serez l'interlocuteur principal entre les différentes parties lors du suivi d'une vente, dont le notaire qui lui officialisera la vente avec la signature de l'acte authentique.

L'objectif premier du Conseiller Immobilier NEXITY:

Réaliser le maximum de transactions et développer un chiffre d'affaires rémunérateur.

Votre rôle est essentiel et majeur !

Rattaché à un Responsable Transaction, vous intégrerez une équipe de vente dynamique et appliquée.

REMUNERATION : STATUT SALARIE (salaire minimum garanti + commissionnement)

LES MISSIONS:

Votre rôle principal sera d'accompagner vos clients via plusieurs actions.

Estimations de biens

Signature des mandats

Visiter les biens

Participe aux négociations financières

Suivi administratif de rigueur

Proposer les services et solutions adaptés aux besoins de ses clients

Postes à pourvoir pour nos agences : Paris/Versailles/Bois-Colombes/Vincennes /Livry-Gargan

ygauliris@nexity.fr

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

ALTERNANT ASSISTANT DE BOUTIQUE - Dep. 44 (H/F)

Pourquoi Coton Doux ?

Emploi

Date de publication : 21/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience : Débutant accepté

Emploi

Coton Doux s'impose aujourd'hui comme le spécialiste de la chemise originale haut de gamme pour hommes, femmes et enfants.

Date de publication :21/11/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (NANTES)

Expérience :Débutant

Implanté e stratégiquement dans toute la capitale où elle compte aujourd'hui sept boutiques, la marque parisienne a vu progressivement le jour en Province (Arles, Lyon, Nantes et Saint-Tropez) et à l'étranger (Tokyo) et propose également ses produits dans de nombreux points de vente multimarques internationaux.

L'ensemble de sa gamme est également à retrouver sur cotondoux.com. Et parce que pour Coton Doux la création c'est aussi soutenir celle des autres, la marque est engagée dans la création contemporaine à travers nombreux projets et partenariats : Le Louvre , Musée national Picasso-Paris ...

Votre Impact :

Nous recherchons actuellement un(e) Assistant(e) Responsable de Boutique pour le développement de notre image de marque et de la performance de notre boutique située Passage Pommeraye.

Rattaché(e) à notre équipe de vente , vos missions seront :

- Accueillir et conseiller une clientèle internationale par votre professionnalisme et l'excellente connaissance de nos produits et de l'ADN de la marque (BtoC)
- Réaliser et développer la performance de notre point de vente
- Analyser les ventes
- Assurer la gestion commerciale de notre point de vente: visual merchandising , réassorts , gestion du stock , mise en place vitrines & nouvelle collection ...
- Formation et management d'une équipe internationale
- Fidéliser notre clientèle et développer notre fichier clients : customer relationship management

Votre profil :

Passionné(e) de mode et par le contact clients ; vous êtes à la recherche d'une expérience polyvalente et à réelle dimension internationale.

Étudiant(e) en école de commerce , IAE , Université , École de Mode ...

Anglais courant fortement apprécié

Une première expérience en vente / gestion de boutique serait un réel atout

Gout pour le terrain et le challenge

Dynamique , polyvalent(e) , proactif(ve) et force de proposition

Excellent relationnel et sens de la communication

Alternance - Rythme à redéfinir

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Offre à pourvoir dès que possible

Adresse : 14 Passage de Pommeraye 44000 NANTES

Vous souhaitez vivre l'expérience Coton Doux ? Alors rejoignez - nous!

Email de contact : cotondoux.recrutement@gmail.com

Nom du contact : Dinah Chaouat

cotondoux.recrutement@gmail.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

INGÉNIER D'AFFAIRES H/F – CDI

Rejoignez une société en forte croissance qui a pour objectif de révéler tout le potentiel de chaque employé. Dans une ambiance startup, vous travaillerez sur des technologies innovantes et contribuerez au succès que représente chaque application réalisée sur nos technologies. Chez Anakeen chaque voix compte et nous avons à cœur de donner du sens au travail de chacun de nos collaborateurs. Nous travaillons déjà sur les prochaines versions de nos produits et nous avons besoin de vous pour prendre les bonnes décisions. Rejoignez des passionnés qui souhaitent relever les nouveaux challenges du digital dans la bonne humeur et avec beaucoup de café.

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et Marketing, vos missions seront les suivantes :

- Être l'interlocuteur privilégié des clients et des prospects pour les informer sur les nouveaux produits et les services.
- Faire remonter le feedback des clients et des prospects au service marketing.
- Prendre en charge les leads reçus du service marketing et les qualifier.
- Participer aux actions de promotion des ventes et représenter la société Anakeen.
- Prospector des comptes pré-identifiés par la Direction Commerciale et Marketing.
- Suivre les projets.

Expérience :

Issu(e) d'une formation Bac +5, vous disposez d'une première expérience en commercialisation de produit ou service.

mickael@anakeen.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ASSISTANT·E INGÉNIER·E

Présentation de l'entreprise:

Arianespace, filiale d'ArianeGroup, garantit l'accès à des services et solutions de transport spatial pour tout type de satellites, institutionnels et commerciaux, vers toutes les orbites. Depuis 1980, Arianespace est une référence mondiale avec plus de 550 satellites mis en orbite, grâce à ses 3 lanceurs (Ariane, Soyuz et Vega). La société, dont le siège social se situe à Évry, France, est également implantée à Kourou (avec l'établissement de Guyane au Centre Spatial Guyanais, Port spatial de l'Europe), à Washington D.C., à Tokyo et à Singapour.

Description du poste:

Sous la responsabilité du Chef de Département Support

Emploi

Date de publication : 20/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris)

Expérience : Confirmé

Emploi

Date de publication : 14/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (EVRY-COURCOURONNES)

Expérience : Débutant

Technico-Commercial, le (la) titulaire est en charge de préparer les documents techniques nécessaires à l'élaboration de l'offre commerciale ainsi qu'à la définition des services et moyens nécessaires à la réalisation des lancements et maintenir la base de données documentaire afin d'assurer la disponibilité d'une documentation fiable et de qualité pour la Direction Commerciale, la Direction des Missions et la Direction Ingénierie et Opérations. Le/La titulaire devra :

- analyser le questionnaire renseigné par le client, définissant les besoins du satellite et de la mission ;
- comparer les demandes du client avec les exigences techniques d'Arianespace ;
- effectuer les études de faisabilité type accommodations (géométrie) ;
- participer à la réalisation des Documents de Contrôle d'Interface (DCI) :
 - définir les interfaces lanceur/satellite d'un point de vue mécanique, électrique et opérationnel,
 - vérifier la validité des informations auprès des experts de la Direction des Programmes,
 - réaliser des schémas explicatifs,
 - contrôler l'enregistrement chronologique des DCI avec leurs modifications et leurs dérogations,
 - maintenir et faire évoluer le master DCI ;
- réaliser les «fiches d'appairage manifeste» de lancement ;
- organiser les commissions d'approbation des DCI ;
- diffuser et assurer le suivi en interne et en externe des dossiers de dérogation «charges utiles» ;
- illustrer les manuels utilisateurs ;
- assurer la gestion documentaire des références des documents utiles pour les appels d'offre.

Profil recherché:

Ce poste s'adresse à un-e diplômé-e de niveau BAC+2/3 (Mécanique, Génie Électrique, Génie Mécanique).

Ce poste requiert :

- maîtrise de logiciels de CAO;
- esprit d'équipe ;
- capacité d'écoute, sens du service ;
- capacité à communiquer avec efficacité et esprit de synthèse
- précision, méthode, rigueur et réactivité ;
- maîtrise orale et écrite du français et de l'anglais (lecture et rédaction de documents techniques).

recrutement@arianespace.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHEF DE PRODUIT MARKETING - Dep. 49 (H/F)

Notre entreprise KOLMI HOPEN, leader dans la conception et la fabrication de dispositifs médicaux et équipements de protection individuelle, recrute dans le cadre de son développement son CHEF DE PRODUIT MARKETING.

Idéalement, fort d'une expérience réussie dans le domaine de l'hygiène corporelle, masques, dentaire, produits de stérilisation dont vous connaissez les contraintes réglementaire et leurs domaines d'application, vous serez en charge d'un portefeuille dédié, vous :

- Assurez une veille produits / marchés et une veille technique avec la collaboration des commerciaux et ou des clients
 - o En établissant le cahier des charges des études de marché, en les analysant et en rédigeant le rapport d'études contenant les préconisations

Emploi

Date de publication : 14/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (Angers)

Expérience : Confirmé

en termes d'actions marketing et axes de développement.

- Elaborez des projets d'évolution de gammes
 - o En concevant le cahier des charges du nouveau produit
 - o En coordonnant les actions de conception et de lancement produit
 - Assurez la promotion des gammes en appui au réseau commercial
 - o En présentant les nouveautés, les opportunités, les secteurs cibles du marché
 - o En optimisant les gammes via les retours d'information
 - Participez à la gestion budgétaire
 - o En mettant en place des indicateurs de suivi
 - o En les collectant et en les comparant aux objectifs
 - o En menant les actions correctives nécessaires
- Vous serez rattaché (é) au Directeur Marketing et à la Responsable Marketing

Profil recherché :

Fort d'une expérience réussie de 5 ans minimum dans ce type de poste et idéalement dans le domaine médical.

Compétences techniques :

- Savoir anticiper les évolutions du marché, susciter de nouveaux besoins et être en veille concurrentielle
- Avoir de solides connaissances du mix marketing
- Connaître les contraintes des produits réglementés et leurs domaines d'applications
- Maîtriser l'anglais : lecture, compréhension et rédaction de données complexes
- Maîtriser la PAO : type Artwork, in design, Photoshop, Illustrator...

Compétences humaines :

- Être à l'écoute et disponible, capacité d'adaptation et d'anticipation
- Savoir recueillir, analyser et synthétiser les données
- Savoir organiser, planifier des opérations, faire preuve de rigueur et d'autonomie

Rémunération :

30-36 K€ brut annuel

Contact :

r.humaines.recrute@gmail.com

r.humaines.recrute@gmail.com

Voir le site

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

TÉLÉCONSEILLER H/F

Mission

SAFTI est un réseau immobilier comptant 1200 agents commerciaux présents sur le territoire national.

Au siège de SAFTI à Toulouse, nous recherchons un téléconseiller (H/F).

Vos missions :

- appel téléphonique des personnes mettant un bien en vente
- prise de RDV

Emploi

Date de publication : 13/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Midi-Pyrénées (Toulouse)

Expérience : Débutant

Vous aimez le contact téléphonique et avez une très bonne élocution. Vos fortes qualités commerciales vous permettront de vous adapter à chaque interlocuteur et de répondre aisément aux objections.

Profil
Très bonne élocution et aisance téléphonique

Période
Entre 20 et 24 heures par semaine (du lundi au vendredi en journée. Pas de postes en soirée ou le week-end)

Rémunération
Smic horaire (9,76 €/h, brut) + prime

Pour nous rejoindre, envoyez votre candidature à l'adresse:
recrutement.toulouse@safti.fr

recrutement.toulouse@safti.fr

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

CONSEILLER MUTUALISTE - Dep. 44 (H/F)

Une mutuelle de santé Nantaise recrute un(e) conseiller (ère) commercial(e) en assurances en cdd évolutif

Vos missions principales :

Développer le portefeuille d'adhérents entreprise
Gérer des contrats
Date de prise de fonction souhaitée : dès que possible

Secteur d'activité : Assurances

Formations requises : Titulaire d'un BTS Assurance ou une expérience professionnelle dans le secteur des assurances.

Appétences commerciales adossées à une éthique professionnelle, défense des valeurs solidaires et mutualistes

Région / ville : Nantes

Merci de joindre votre CV et lettre de motivation, à Madame RYO
iryo@mutuellemcrn.fr

iryo@mutuellemcrn.fr

[Voir le site](#)

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

INGÉNIEUR D'AFFAIRES GÉNIE CIVIL F/H (CDI)

Descriptif de poste

- Gestion et responsabilité des projets de A à Z
- Garant de la performance globale des projets (planning, management des entreprises, budget, sécurité et qualité), de consultation (réalisation des études en amont) à la réception des bâtiments (coordination des

Emploi

Date de publication : 09/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (Nantes)

Expérience : Débutant accepté

Emploi

Date de publication : 09/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Plusieurs régions (Paris, Lyon, Lille, Avignon, ...)

travaux en phase réalisation).

- Le poste nécessite des déplacements hebdomadaires fréquents
- Opportunités de mobilité à l'international possible

Expérience : Confirmé

Profil recherché

De formation type Ingénieur Génie civil, vous possédez une expérience de 5 à 8 ans en tant qu'Ingénieur travaux, ingénieurs d'affaires, chef de groupe...

Expérience exigée en management de constructions/chantiers, dans le secteur privé (Logistique/ Tertiaires ou Industriels), de préférence sur des projets Clés en Mains. Une participation aux Etudes et Achats sur ces projets est un plus. Vous souhaitez évoluer sur des projets de grande envergure en augmentant votre degré de responsabilité et d'autonomie. Mobilité semaine impérative (2 à 3 jours).

Anglais courant souhaité.

Entre prise

Nous recrutons en CDI pour l'un de nos clients (ingénierie internationale d'environ 400 personnes, 500 M€ C.A.), nous recherchons un Ingénieur d'affaires génie civil (h/f). Projets clés en main de conception et construction bâtiments (industriels, commercial, logistique, R&D...).

Type de contrat CDI

Localisation Avignon | Lille | Lyon | Paris

Postuler

Envoyer un CV à jennifer.gilet@easy-skill.com

Objet du mail : « Ingénieur d'affaires génie civil »

jennifer.gilet@easy-skill.com

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

ASSISTANT ADMINISTRATION DES VENTES

Créée il y a 7 ans, ANAKI est une marque de chaussures pour femmes pétillantes. Positionnée milieu haut de gamme, les collections s'inspirent des filles aujourd'hui, ce qui les fait craquer ! Basée à Paris près de la Place de la République, la marque est distribuée dans plus de 250 boutiques en France et son développement s'accélère à l'international.

DESCRIPTION DU POSTE CDI

Au sein de notre équipe vous aurez pour charge d'assister la responsable ADV sur les tâches suivantes:

- Le contrôle du traitement des commandes
- Le contrôle du traitement des livraisons
- le suivi de la clientèle
- le suivi des dossiers jusqu'à la facturation

PROFIL RECHERCHÉ

Ecole de commerce ou de comptabilité, master mode ou BTS Commerce Français impeccable impératif/Anglais courant impératif/ Espagnol courant

Sens commercial, très bon relationnel, sensibilité produit, intérêt pour le secteur de la mode requis

Bonne maîtrise du Pack Office.

Une première expérience commerciale est un plus

Emploi

Date de publication : 09/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (75011)

Expérience : Débutant accepté

CONTACT: abigael@anaki-paris.com

abigael@anaki-paris.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHEF DE PRODUITS - 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 créateur de La Boîte Noire (www.laboitenoire.com), avec un développement international en Europe, en Chine et au Maghreb.

Afin de renforcer son service Export, Algam recherche un(e):

Chef de produits

Rattaché(e) à la Responsable du service Export, vous êtes l'interface entre nos différents partenaires européens et nos divisions commerciales.

Vos principales missions:

- Gestion des relations avec les fournisseurs de certaines marques,
- Référencement des produits (définition des gammes, création des fiches produits,...),
- Définition et positionnement stratégique des produits, construction des offres,
- Achats (détermination des prévisions d'achat, négociation des prix,...),
- Suivi des stocks,
- Définition et coordination de l'ensemble des opérations de promotion des produits,
- Développement d'outils d'aide à la vente et formation des commerciaux sur les produits,
- Veille sur les produits, le marché, la concurrence.

Votre profil :

De formation commerciale, marketing ou technique, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans sur un poste similaire.

Véritable passionné(e), vous avez une bonne connaissance de notre marché, de ses acteurs et de ses produits.

À l'aise avec les chiffres et les statistiques, vous maîtrisez les principaux indicateurs commerciaux.

Un anglais courant est indispensable.

Contrat: CDI

Rémunération: Selon profil et expérience

Démarrage: Dès que possible

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

recrutement@algam.net

Voir le site

Emploi

Date de publication : 08/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire
(Thouaré-sur-Loire)

Expérience : Confirmé

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ASSISTANT(E) ADMINISTRATION DES VENTES

Description de poste

Vous avez développé une sensibilité particulière pour les relations clients ? Vous souhaitez mettre vos compétences et votre aisance relationnelle au sein d'une entreprise en pleine expansion ?

Avec 500 salariés, 40 points de vente situés dans 14 aéroports à travers le monde, Be Relax, l'expert bien-être du voyage, est la référence mondiale dans ce secteur.

Be Relax est née d'une idée simple : « rendre les voyages en avion plus agréables en proposant dans les aéroports des espaces beauté et relaxation où vous pouvez vous détendre avant votre vol. »

Responsabilité, ouverture, confiance et passion définissent qui nous sommes, comment nous travaillons et ce en quoi nous croyons. Ces valeurs sont le socle de notre entreprise.

Votre voyage dans le monde du bien-être commence maintenant !
Rejoignez-nous !

Intégré(e) au département Distribution, sous la direction du Responsable Distribution, l'Assistant(e) Administration des Ventes participera notamment aux missions suivantes:

1) Participer à la gestion des informations relatives aux clients nécessaires au bon déroulement de l'activité commerciale de Be Relax.

- Déclencher la création ou la mise à jour des fiches clients
- Diffuser les informations clients aux relais locaux
- Vérifier les informations clients dans les master data.

2) Gérer les commandes des clients

- Enregistrer les commandes
- Vérifier le respect de conditions générales et particulières de vente
- Contrôler le contenu des factures et des éventuels avoirs et assurer leur envoi
- Contribuer à la production de la documentation pour l'exportation et les formalités douanières
- Faire procéder à l'expédition du matériel publicitaire et des échantillons

3) Participer à la gestion des tarifs

- Saisir, pour chaque client, les conditions tarifaires et leurs évolutions dans l'outil de gestion
- Diffuser aux clients les informations relatives aux évolutions tarifaires
- Vérifier la bonne application des règles de tarification.

4) Mettre en œuvre la facturation et autres rémunérations

- Suivre la remontée des informations nécessaires à la facturation
- Enregistrer les données de facturation
- Contrôler le contenu des factures et assurer leur envoi.

5) Participer à la régularisation des encours clients

- Suivre hebdomadairement l'encours des clients
- Décider et mettre en œuvre, en lien avec le responsable distribution et la comptabilité, les opérations de relance ou les procédures contentieuses selon les cas.

6) Participer à l'animation commerciale des clients:

- Informer les clients sur les produits, la politique, les programmes de vente

7) Participer à la préparation des données statistiques de vente dans le but d'établir des prévisions de vente :

- Utiliser ou écrire des requêtes prédéfinies pour l'extraction des données brutes
- Mettre en forme et analyser les données brutes.

Emploi

Date de publication : 03/11/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience : Débutant accepté

• Vérifier les résultats des ventes par rapport aux objectifs du budget en quantités (statistiques de vente, actions de la concurrence)

8) Participer à l'élaboration et à l'amélioration des méthodes et des outils de l'administration des ventes.

Profil recherché

BAC +2 minimum type BTS Assistant(e) gestion ou Assistant(e) Manager.

Vous justifiez idéalement d'une première expérience dans le secteur

Retail et vous présentez les qualités suivantes:

- Sens du client
- Aisance avec les chiffres
- Agilité et curiosité intellectuelle
- Capacité à communiquer avec des clients de cultures différentes
- Rigueur, Organisation, Méthode

Vous maîtrisez:

- l'anglais (écrit et oral),
- Word, Excel, PowerPoint,

recrute.rh@berelax.com

Voir le site

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

CONSEILLERS CLIENTELE - Dep. 85 (H/F)

Adecco, leader mondial en solution Ressources Humaines, accompagne l'ensemble des entreprises dans leurs recrutements. **Emploi**

Nous recherchons pour un de nos clients du secteur bancaire situé à la Roche-sur-Yon, 10 conseillers clientèle (H/F) en CDD de 3 mois, suivi, après validation, d'un CDI intérimaire d'un an et demi puis d'une embauche définitive en CDI au sein de l'enseigne bancaire. Au cœur de la structure « service en ligne » dans un premier temps, et avec l'objectif d'évoluer vers la gestion de portefeuille en agence.

Une formation avant, pendant, et après votre mission de téléconseiller bancassurance vous permettra d'intégrer le réseau commercial des agences.

Date de publication : 31/10/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (La Roche-sur-Yon)

Expérience : Débutant accepté

Vos missions consisteront à :

- Accueillir et renseigner les clients et prospects par téléphone et par mail
- Détecter les opportunités et promouvoir les produits et services en utilisant la culture de vente de l'entreprise
- Prendre des rendez-vous qualifiés pour les commerciaux du réseau

Votre profil :

Diplômé(e) d'une formation niveau Bac+2 minimum, vous êtes doté d'un excellent relationnel avec des qualités d'écoute et le goût du travail d'équipe. La satisfaction client, le sens du service et l'appétence commerciale vous anime au quotidien.

Un profil avec des affinités ou expériences pour des produits financiers et les nouvelles technologies, serait un réel atout.

Si ce challenge vous intéresse, n'hésitez plus, envoyez votre CV à l'adresse suivante : clara.grondin@adecco.fr.

clara.grondin@adecco.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>