

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

```

COMMERCIAL SERVICES AUX INDUSTRIES - Dep. 44 (H/F)

Dyvem est une société de services nantaise, spécialisée en marketing industriel et ingénierie d'affaires.

Dyvem intègre les innovations industrielles sur le marché et aide à les transformer en chiffre d'affaires grâce à la solution Dyvem 360° et à ses 2 pôles : Ingénierie et Solutions numériques Data.

Missions :

Vous interviendrez à toutes les étapes de la vente, de la prospection à la facturation :

- Faire connaître aux clients potentiels les capacités et le savoir-faire de DYVEM et promouvoir l'offre de services Dyvem
- Prendre des rendez-vous sur la base de cibles identifiées
- Identifier les projets et contribuer à leur maturation
- Travailler en collaboration avec les chefs de projets et techniciens pour établir les devis et propositions commerciales
- Mener la vente jusqu'à sa conclusion et en réaliser le suivi conjointement avec l'équipe de « production »
- Construire une relation client sur le long terme

Profil recherché :

Formation : De Bac+3 à Bac+5, formation en alternance à dominante commerciale

Débutant(e) accepté(e)

Compétences requises :

- Capacité à chasser et à identifier les projets et besoins des entreprises cibles
- Capacité à évoluer dans un environnement avec des offres de services qui évoluent rapidement
- Forte sensibilité technique et scientifique
- Maîtrise de l'Anglais dans l'environnement professionnel

Emploi

Date de publication : 19/10/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE (44))

Expérience : Débutant

Vos petits plus que nous apprécierons :

- Une expérience sur un poste commercial dans les services, les technologies de l'information ou les technologies industrielles
- La maîtrise du CRM Agile

Qualités requises :

- Goût du défi
- Entrepreneur(neuse) dans l'âme
- Communiquant(e)
- Structuré(e)
- Autonome
- Pragmatique
- Persévérant(e)

A savoir :

- Déplacements à prévoir sur la région ouest

Email de contact : sandrine.molle@dyvem .com

Nom du contact : SANDRINE MOLLE

sandrine.molle@dyvem.com

Voir le site

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

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

Les Habitations Populaires est une coopérative HLM de production de logements en accession sociale à la propriété créée en 1923.

Les principaux sociétaires de la Coopérative sont :

- Seine-Saint-Denis Habitat, bailleur départemental (patrimoine de 28 819 logements locatifs sociaux en Seine-Saint-Denis au 1er janvier 2017)
- Le Conseil départemental de Seine-Saint-Denis
- L'établissement public territorial Est Ensemble
- SEQUANO aménagement, société d'économie mixte d'aménagement et de construction

La Coopérative s'inscrit comme acteur de la construction d'une offre de logements en accession sociale à la propriété, sécurisée et à prix maîtrisé en Seine-Saint-Denis.

L'objectif de production de la Coopérative est d'environ 100 logements par an. Nous portons une attention toute particulière aux clients modestes afin de leur proposer des logements de qualité tout en nous inscrivant dans une démarche de développement durable.

Nous mettons également en avant l'accompagnement des acquéreurs dans leur parcours résidentiel et souhaitons renforcer le lien qui nous unit afin de les associer à la gestion de la coopérative.

Mission principale :

Informier et accompagner les clients de la Coopérative, veiller à leur satisfaction, entretenir des relations de proximité et de confiance

Marketing :

- Participation à l'élaboration du plan de communication de la Coopérative
- Gestion des prospects
- Suivi des offres commerciales en ligne
- Analyse mensuelle des statistiques et édition d'un rapport
- Organisation d'évènements et d'inaugurations associant les acquéreurs : première pierre, lancements commerciaux, etc.)

Emploi

Date de publication : 16/10/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (BOBIGNY)

Expérience : Débutant accepté

Accompagnement clientèle

- Réception des contrats de réservations
- Préparation des dossiers de vente (en liaison avec le notaire) : constitution du dépôt de pièce notarial, suivi des dates prévisionnelles et effectives de signature d'acte
- Réception des dossiers de vente
- Suivi administratif des travaux modificatifs acquéreurs
- Organisation des visites acquéreurs pré-livraison (fin de cloisonnement, visite du logement témoin, etc.)
- Préparation administrative des livraisons de logements
- Edition d'analyse statistique sur le profil des réservataires/acquéreurs (composition familiale, provenance, parcours résidentiel, etc.)

Accompagnement de la mise en copropriété :

- Désignation d'un syndic provisoire de copropriété
- Préparation et participation aux réunions d'informations des copropriétaires, préalables à la première Assemblée Générale

Gestion du service après-vente :

- Réception des réclamations dans le cadre de la mise en jeu de la garantie de parfait achèvement
- Traitement administratif des réclamations : tableau de suivi des réclamations et de levée des réserves, information acquéreurs
- Mise en jeu de la sécurisation HLM

Conditions d'exercice :

- Travail en bureau
- Déplacements au sein du département de la Seine-Saint-Denis

Niveau de formation :

- Niveau d'étude requis : Bac +2 minimum
- 2 années d'ancienneté dans un poste similaire
- Maîtriser les principes de base du droit et de la gestion en copropriété
- Maîtriser les outils informatiques et bureautiques (pack office)
- Permis B

Profil requis :

- Organisé(e) et rigoureux (se)
- Sens du travail en équipe
- Maîtriser la communication écrite et orale, qualité relationnelle, pédagogie
- Etre attentif au respect des procédures

sandrine.nubul@lhp.coop

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

L'IRUP RECRUTE UN COMMERCIAL ITINÉRANT (H/F)-CDD 2.5 MOIS

Fort de ses 20 ans d'expérience en matière de formations diplômantes en alternance (sous statut salarié) de l'enseignement supérieur dans les domaines Management, Technique et Nucléaire, l'IRUP accueille chaque année plus de 500 apprenants et compte plus de 1 400 diplômés et 1 000 entreprises partenaires.

Vous serez intégré au service recrutement de l'IRUP sous la responsabilité d'un chargé de recrutement et travaillerez en étroite collaboration avec le département technique.

Votre mission :

Emploi

Date de publication : 11/10/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Rhône-Alpes (RUE DE COPERNIC ST ETIENNE 42100)

Expérience : Débutant accepté

Organisation et animation d'informations collectives dans les villes où un poste a été identifié. Déplacements fréquents à prévoir (3 jours/semaine) sur toute la France.

Mi se en place d'actions de communication sur des filières techniques et organisation d'une journée de recrutement

Profil :

- BAC+2 dans le domaine commercial
- Excellent relationnel et sens aigu du contact clients
- Rigueur et organisation
- Autonomie et capacité à rendre compte
- Maîtrise des outils bureautiques

CDD temps plein

Début : dès que possible

Fin : 23/12/2017

1600 euros brut mensuel + Frais de déplacement

Adresses-nous votre candidature (CV + lettre de motivation) :

- par mail : rh@irup.com
- par courrier à l'IRUP, Campus industriel – Rue de Copernic 42100 SAINT-ETIENNE cedex 2

rh@irup.com

Voir le site

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

EXPORT ZONE MANAGER - SALES ENGINEER

MONADE CONSEIL recherche pour l'un de ses clients, PME internationale activité High Tech dans le domaine proche de la métrologie pour des équipements industriels - forte notoriété et position de leader mondial sur le plan technique avec une implantation grand export (Chine-Inde et USA essentiellement)- pour développer son activité en UK/BENELUX/TURQUIE - un ingénieur expérimenté dans la vente de lignes de production si possible.

Missions confiées :

- Développer l'activité commerciale (fabricants ou équipementiers industriels/OEM, projets actifs) et gérer les projets jusqu'à la prise de commande.
- Réaliser les offres technico-économiques et suivre de manière continue la relation client, en phase de projet ou non en cohérence avec la price-list.
- Assurer en phase de projet actif une étroite collaboration avec les responsables Projets
- Participer activement à la fonction « marketing » : politique de prix, de service, nature et fonction des produits à développer, stratégie face à la concurrence...
- Rechercher et négocier avec les agents et/ou distributeurs potentiels puis, animer le réseau d'agents et/ou distributeurs avec fonction support commercial et technique.
- Participer activement aux actions commerciales du groupe : salons, conférences, documents et argumentaires
- Assurer des veilles marketing et concurrentielle en continu

Le poste est rattaché au siège France en Savoie mais possibilité de travailler en home office et 3 à 4 jours par semaine en déplacements.

Emploi

Date de publication : 02/10/2017

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Rhône-Alpes (HOME OFFICE)

Expérience : Confirmé

f.valla@monade-conseil.com

Voir le site

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

CONSEILLER COMMERCIAL FORMATION

Vous serez en charge de développer l'offre de formation avec plus 100 séminaires ciblés inter - intra entreprise et plus de 100 modules e-learning auprès des PME et des Grands Comptes.

Vos missions concernent l'intégralité des phases de la démarche commerciale, de la détection de projets, l'analyse du besoin avec le client à la rédaction de propositions commerciales jusqu'à la négociation finale dans le respect de notre politique commerciale et suivi de la réalisation des prestations avec pilotage des intervenants.

Vous disposez d'une expérience professionnelle avérée de 3 ans en vente de prestations de formation.

Responsabilités

- Le développement commercial : RDV clients, rédactions des offres commerciales, négociations de contrats et le suivi de prestations avec les intervenants.
- La rédaction des réponses à appels d'offres, coordination des équipes de consultants, opérations de promotions de nos activités (salons, conférences, newsletter, vidéos...).
- L'animation des formations présentielles et tutorées à distance dans vos domaines de spécialité.
- La conception et la rédaction de modules pédagogiques, l'ingénierie pédagogique et l'organisation de nos parcours de formation inter, intra ou e-learning.

sylvie_lefebvre_pringy@orange.fr

Voir le site

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

DIRECTEUR D'AGENCE EN COURTAGE DE PRÊT IMMOBILIER H/F

Mon client est un Courtier en prêts immobiliers franchisé et dans le cadre de la création d'une nouvelle agence à Pessac, il recherche un Directeur d'agence H/F. Vos principaux atouts seront:

- Votre fort tempérament commercial (développeur)
- Votre dynamisme
- Votre leadership (expérience managériale obligatoire)
- Votre réseau local (potentiel apporteurs d'affaires)

Mon client pourra vous accompagner sur le plan technique.

C'est un poste en CDI avec un statut de salarié.

aymar.de-moulins@experis-executive.fr

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

PRESCRIPTEUR IMMOBILIER NEUF -Dep. 44 (H/F)

Emploi

Date de publication :23/09/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience :Confirmé

Emploi

Date de publication :14/09/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Aquitaine (PESSAC)

Expérience :Confirmé

Notre client est une société de courtage en immobilier neuf. Votre rôle consiste à sélectionner pour vos clients le meilleur de l'immobilier neuf pour investir, défiscaliser ou habiter. Vous accompagnez le client à chaque étape de son projet en lui proposant un suivi personnalisé de la sélection du bien à sa livraison.

aymar.de-moulins@experis-executive.fr

Emploi

Date de publication :14/09/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (Nantes)

Expérience :Confirmé

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

BUSINESS DEVELOPER FRANCE

Young innovative Mexican company.

The company has developed a soft drink with natural plant extracts including a functional ingredient, which it produces naturally (patent pending) and has effects on the concentration and the decrease of the stress (analogue of the neurotransmitter GABA). After a development in Mexico that met with success, the company is ready to set up a subsidiary in France to actively promote and distribute its beverages in France.

Missions

- § Coordinate market studies
- § Validate formula of the product with local authorities
- § Sales plan and forecast.
- § Budget and business plan.
- § Generate sales and get distributors in different regions and countries through the strategies defined.
- § Manage marketing for the new business.
- § Initiative and pro activity to achieve a good operation of the business.
- § General business management.
- § Build and sustain strategic alliances for the brand.

Profile

- English (Fluent) 90-100%
- § Reliable.
- § Ethical
- § Goal and objective driven.
- § Negotiation.
- § Analysis.
- § Flexible.
- § Dynamic.
- § Communication (oral and written).
- § Excellent attitude.
- § Self-motivated.

jose@gogaba.com

Voir le site

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

Emploi

Date de publication :08/09/2017

Fonction :Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Paris)

Expérience :Confirmé



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