

Offre(s) de stage 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; }*/

```

RESPONSABLE DES EXPERIENCES UTILISATEURS - Dep. 44 (H/F)

Cette mission est pour celui/celle qui :

- > Aimer téléphoner, rappeler, être rappelé.e et trouver la réponse simple qui aide vraiment son interlocuteur
- > S'asseoir face à un ordinateur et naviguer entre une plateforme web, un CRM, un logiciel de support clients
- > Imaginer des solutions pour améliorer/ simplifier / fluidifier la qualité du service aux utilisateurs et les mettre en œuvre.

Stage

Date de publication : 10/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (NANTES)

Expérience : Confirmé

Qu'est-ce que Benevolt ?

Benevolt c'est la première plateforme web qui facilite la rencontre entre les personnes de plus de 55 ans et les Associations pour des missions de bénévolat. Lancée à Nantes il y a un peu plus d'un an, nous avons pour ambition de couvrir le territoire national. Pour accompagner notre développement, Benevolt souhaite permettre à un(e) stagiaire de développer des compétences dans le champ des relations utilisateurs afin d'assurer une qualité de service optimale et de collecter les retours des utilisateurs, à savoir les bénévoles (service gratuit) et les associations (service payant à terme)

Projet de stage :

Sous la responsabilité des fondatrices, le/la stagiaire :

- Effectue le suivi des appels et mails entrants, y répond selon une procédure définie ensemble
- Contacte les inscrits, aide à la complétion des profils, s'assure de la bonne mise à jour de la base (comptes inactifs, adresse email erronées, etc.)
- Assure des actions de prospection (démarchage téléphonique) et transforme des hésitants en clients
- Est force de proposition et participe aux actions de développement et de communication nécessaires au développement de Benevolt, en s'appuyant sur l'expérience des utilisateurs

Prof il :
Formation ou expériences nécessaires en Suivi des Utilisateurs / gestion des clients dans un contexte d'outil numérique
Compétenc es rédactionnelles, aisance téléphonique et informatique
Autono mie
Bon relationnel, capacité à représenter l'entreprise

Cond itions :
Stage conventionné de 2 à 6 mois selon profils et besoins du stagiaire, à débiter dès que possible. Evolution possible vers un CDI
Lieu de stage : Nantes, Creative Care Factory

Comment candidater ?
Par mail à amelie.arcile@benevo lt.fr
Envoyer un CV et la réponse à la question suivante : « Qu'est-ce qu'un accompagnement des expériences utilisateurs de qualité ? »

amelie.arcile@benevolt.fr

Voir le site

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

INGÉNIER D'AFFAIRES

Le Groupe Trèfle rassemble plusieurs activités dont le cœur de métier est l'assistance technique en ingénierie. Nous accompagnons des clients dans les secteurs des télécoms, de la défense et de l'énergie.
Dans le cadre de notre développement, nous recrutons un Ingénieur d'Affaires / Commercial BtoB en stage de pré-embauche à Boulogne-Billancourt (92).

Stage

Date de publication : 07/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Boulogne Billancourt)

Expérience : Débutant

Accompagné d'un ingénieur d'affaires senior, votre rôle est de développer votre centre de profit auprès de nos clients.

Cette finalité passe par :

- Du développement commercial (prospection, présentation des offres, compréhension du besoin, négociation des contrats)
- Du recrutement de votre équipe d'ingénieurs consultants (sélection des meilleurs profils, entretiens et embauches)
- Du management de votre équipe de consultants (suivi de mission et gestion de carrière, fidéliser)

Votre investissement et votre rigueur seront des facteurs essentiels de votre réussite.

Des déplacements en IDF sont à prévoir. Permis de conduire demandé.

Qualifications et compétences

Issu d'une formation BAC+5 ingénieur/commerce ou master universitaire, vous avez ces qualités :

- Aisance relationnelle
- Rigueur administrative
- Vivacité d'esprit
- Enthousiasme
- Autonomie
- Volonté de progresser

maxime.puyfoulhoux@groupepouffle.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

STAGE PRODUCT MARKETING ASSISTANT

Créée en 2004, Intersec est un éditeur français de logiciels spécialisés dans la collecte et l'analyse du Big Data à destination des opérateurs mobiles du monde entier. Les solutions Intersec couvrent différents domaines tels que la géolocalisation, l'optimisation du pilotage de la valeur client, l'engagement contextuel et l'augmentation de la profitabilité du trafic de messagerie, permettant ainsi à ses clients de développer des services innovants. Ce qui fait la réussite d'Intersec ce sont 120 hommes et femmes qui placent l'excellence au cœur de leurs ambitions comme de leur quotidien. Issus d'horizons variés, nos équipes ont développé une expertise forte qu'ils font rayonner dans le monde entier. Avec plus de 22 nationalités différentes, nous sommes une entreprise du monde et la diversité des cultures et des parcours est une richesse qui contribue à notre réussite. Vous recherchez une entreprise dynamique, une ambiance fun et stimulante, une équipe internationale? Vous êtes curieux, passionné par les énigmes technologiques et toujours prêt à innover ?

Stage

Date de publication : 07/01/2019

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France

Expérience : non précisée

La gestion de la valeur client avec des interactions personnalisées au bon moment est l'une des solutions stratégiques d'Intersec.

Notre programme de stages vous donnera l'occasion de vous familiariser avec l'expérience professionnelle réelle et de développer votre réseau avant la fin de vos études. Nous recherchons un(e) stagiaire motivé(e) pour rejoindre notre organisation.

Au cours de ce stage de 6 mois au sein du département marketing, et en coordination avec l'un de nos responsables produits, vous serez en charge de l'animation et de la gestion au jour le jour de la boîte à outils de supports marketing produite par l'équipe, élément clé du processus d'animation des ventes Intersec et une référence centrale pour toutes nos équipes de services professionnels, réparties dans le monde entier.

Vous aiderez à développer nos solutions de géostatistique et de sécurité publique, ainsi que notre middleware de géolocalisation.

Responsabilités :

- Organiser et gérer la boîte à outils de support de marketing
- Animer et communiquer autour du développement de la boîte à outils marketing
- Élargir l'activité de veille concurrentielle d'Intersec
- Produire une synthèse d'analyse concurrentielle
- Étoffer les collatéraux de marketing produit
- Environnement business : marketing produit, marketing stratégique, étude de marché, étude de cas, marketing B2B, engagement des consommateurs.

Environnement technique: applications logicielles, applications Web, Big Data et analytics, réseaux mobiles de géolocalisation

Le défi ? Accompagner l'équipe de conception et de marketing du produit dans le développement du portefeuille de produits, en renforçant les supports de marketing pour qu'ils soient encore plus convaincants et contribuent à améliorer la marge et le volume des ventes.

Que pouvez-vous apprendre avec nous?

Acquérir des compétences sur les solutions de gestion de la base client et d'engagement des clients ou de suivi des actifs.

Contribuer concrètement aux véritables missions d'un chef de produit

Contribuer à la création de divers supports de marketing couvrant plusieurs dimensions : analyse de l'entreprise, veille concurrentielle, benchmark des meilleures pratiques

Rester au courant des tendances du marché et de la concurrence

Développer une approche collaborative : travailler en étroite collaboration avec les équipes de communication, de vente et d'avant-vente

C'est une aventure passionnante si vous recherchez une expérience dans une entreprise qui poursuit son ascension, travaille dans des domaines innovants en développant des technologies de pointe, dans un contexte international.

Vous serez immergé(e) dans une équipe dynamique et expérimentée, avec de beaux défis et des responsabilités

Compétences et aptitudes:

Idéalement un BAC + 6 Master / Diplôme conjoint / Double diplôme OU Master (Bac + 4 min) en Commerce (stratégie marketing ou administration des affaires) OU Master Bac + 4 min) en Ingénierie (télécommunications, informatique ou formation générale en ingénierie)

Maîtrise du pack-office (PowerPoint en particulier)

Une expérience en Python n'est pas obligatoire, mais c'est un gros plus
Anglais et Français courant (oral et écrit)

Capacité à travailler de manière indépendante et en tant que membre d'une équipe multidisciplinaire

Volonté d'apprendre, d'être encadré et de progresser.

Bonnes capacités d'analyse et de communication

Compétences interpersonnelles et organisationnelles, autonomie au travail

Pourquoi rejoindre Intersec?

Si vous recherchez un environnement doté d'une forte culture technologique : blog, hackathon, show & tell, bonnes pratiques

Si vous recherchez une équipe ouverte à l'innovation et à l'initiative

Si vous aimez les environnements multiculturels (+22 nationalités)

Bureau lumineux, avec une superbe vue à 360 degrés, des magasins et de nombreux équipements à proximité

Esprit start-up: billard, baby-foot, jeux-vidéos, ping-pong, piano,...

Nombreux déjeuners d'équipe

Plusieurs surprises de notre groupe "Wellness" et de notre comité social d'entreprise

Restaurant d'entreprise, cafétéria, cuisine équipée, tisanerie, salle de sport, ...

Prêt(e) pour le défi? Rejoignez-nous...

[jobs](#)

[Voir le site](#)

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

STAGE INGENIEUR MANAGEMENT DE PROJET - Dep. 44 (H/F)

Zenbus renforce son équipe Customer Success !

Stage

Chez Zenbus, nous boostons l'attractivité et l'efficacité des transports collectifs grâce à notre logiciel SaaS qui permet de localiser et restituer de façon hyper précise les déplacements des véhicules.

Comment ? Grâce aux algorithmes prédictifs et à l'architecture optimisée de notre plate-forme

Cloud. Nous mettons ainsi à disposition de nos clients et utilisateurs des données de qualité afin de

les aider à mieux superviser, comprendre et utiliser leurs transports.

Date de publication : 20/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire (NANTES)

Expérience : Débutant

Constit uée d'ingénieurs pointus, de développeurs experts & originaux, de commerciaux aguerris, de créatifs, de curieux, de musiciens, d'écrivains, de sportifs, de Suisses, de Belges, de Nantais, de Parisiens... Zenbus c'est avant tout une équipe dynamique et ambitieuse en pleine croissance.

PROFI L RECHERCHÉ

Sensible à la qualité de la relation client, à l'aise avec les concepts informatiques et intéressé par l'analyse des données, vous serez directement intégré à notre équipe "Customer Success".

Autonome, organisé et efficace, vous contribuerez à la mise en place de nouveaux réseaux Zenbus auprès de nos clients, en découvrant les différentes composantes du métier (accompagnement client, modélisation, analyse et suivi qualité, recueil des besoins, conception...).

Vou s rêvez de changer la mobilité de demain en boostant les transports collectifs, ce stage est pour vous !

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Type de contrat : Stage de fin d'étude (Ecole d'ingénieur ou équivalent) - Pré-embauche

; Lieu : Nantes - Quai de la Fosse

Date de début : Début de l'année 2019

contact@zenbus.fr

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

ANALYSTE MARKETING (JANVIER 2019)

MISSIONS

Sujet de stage : Développer et améliorer l'implémentation d'enquêtes mensuelles de satisfaction clients, ainsi que les outils d'analyses des résultats et de suivi des actions

Compétenc es à acquérir ou à développer : Le stagiaire doit être capable d'accomplir avec rigueur et dans les délais impartis, les tâches qui lui sont confiées ; d'appliquer les connaissances acquises dans sa formation et de communiquer en interne sur l'avancée de ses missions ; de s'intéresser au savoir-faire et aux métiers de Sidel afin de comprendre les enjeux des enquêtes de satisfaction et de développer son autonomie.

Foncti ons et tâches :

- Collecter les informations relatives aux contacts pour les différentes enquêtes (Pre-contracting, Execution, Salons, site de vente de pièces détachées en ligne...) auprès des interlocuteurs internationaux internes
- Préparer les fichiers de programmations (Excel) pour l'envoi automatique des enquêtes, selon des formats rigoureux et dans le respect des délais
- Aider à la préparation du rapport mensuel d'analyse des résultats et du suivi des actions
- Améliorer les tableaux de bord connectés
- Supporter l'implémentation de nouvelles enquêtes

PROFIL

Niveau d'études et langues :

Master 2, spécialité marketing

Anglais courant

Expérience et compétences requises :

Très bonne maîtrise d'Open Office

Rigueur

Autonomie

Stage

Date de publication : 18/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Haute-Normandie (Le Havre)

Expérience : non précisée

CONTACT

Si notre proposition vous intéresse, veuillez envoyer votre C.V. accompagné d'une lettre de motivation par e-mail à :
Antoine CHAMU – Sidel Blowing, Octeville, par e-mail :
Antoine.chamu@sidel.com

antoine.chamu@sidel.com

Voir le site

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

ASSISTANT MARKETING STAGIAIRE - 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 sa Direction Marketing, Algam recherche un(e):

Stage

Date de publication : 17/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Pays de la Loire

Expérience : Débutant

Assistant(e) Marketing stagiaire

Rattaché(e) au Directeur du Marketing, vous travaillez à la bonne promotion de nos différentes marques sur le web.

Vos principales missions :

Etre garant de la pertinence, de la cohérence et de l'efficacité de l'information diffusée en ligne,
Rédiger et mettre en ligne les contenus diffusés sur nos différents sites web et réseaux sociaux,
Animer les échanges avec les internautes (réponse aux questions...) et véhiculer les valeurs de l'entreprise à travers les différents supports de communication (site de la Boite Noire, Facebook, brochures, emailings, etc.),
Suivre les mises à jour de l'offre produits sur nos différents sites web (photos, vidéos, textes),
Contribuer à la mise en avant de l'entreprise Algam et de ses marques prestigieuses : Lâg, Shure, Marshall, Numark, Akai... en utilisant notamment les réseaux sociaux,
Veiller à l'e-réputation de l'entreprise,
Faire un reporting sur les actions de communication mises en place,
Suivre les indicateurs clés de performance via les outils de reporting à disposition (ex : Google Analytics),
Veille sur les bonnes pratiques marketing et les actions menées par nos partenaires ou concurrents.

Votre profil :

De formation marketing/communication (bac + 4 minimum), vous vous sentez particulièrement concerné(e) par le marketing digital.

Vous maîtrisez les outils du pack office ainsi que photoshop et êtes familier(e) avec les plateformes publicitaires de Google et Facebook.

Vous êtes reconnu(e) pour votre sens de la communication et faites preuve de curiosité et de créativité. Vous avez un réel goût pour l'analyse statistique et la rédaction.

La maîtrise de l'anglais est indispensable et la pratique d'un instrument de musique serait fortement appréciée.

Lieu du stage : Thouaré sur Loire (Nantes - 44)
Démarrage : Début 2019
Durée souhaitée : Stage long / Possibilité d'apprentissage

recrutement@algam.net

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

ASSISTANT DIGITAL MARKETING H/F

À propos de Kwanko

Stage

Reconnu comme l'un des acteurs majeurs du marketing à la performance, Kwanko est un groupe français spécialisé dans la diffusion et la gestion de campagnes publicitaires en ligne. Fort de ses 200 collaborateurs, avec 11 bureaux dans le monde et son siège social en France, le Groupe est présent dans 18 pays en Europe et sur le continent Américain et propose aux annonceurs de bénéficier d'un réseau de 170 000 sites affiliés prêts à relayer leurs campagnes online à travers le monde. Leader sur le marché européen dans le secteur de la publicité online, web et mobile, Kwanko atteint aujourd'hui les 56 millions d'euros de chiffre d'affaires. Notre vocation : aider nos annonceurs à générer plus de ventes, de contacts qualifiés et de trafic sur leurs sites web et leurs applications mobiles, et nos éditeurs de sites à maximiser leurs revenus publicitaires.

Date de publication : 14/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Bourg La Reine)

Expérience : Débutant accepté

No us vous offrons la possibilité de rejoindre une équipe jeune, dans un environnement innovant et dynamique qu'est le marketing digital.

Au sein du pôle E-commerce France vous serez, en tant que Stagiaire Assistant(e) Digital Marketing, en soutien de 11 Accounts Manager.

Descript ion du poste :

Vous serez en relation avec nos annonceurs et notre réseau de partenaires et assurerez les missions suivantes :

- Lancement et gestion des campagnes web : brief de lancement avec le Sales Manager sur les conditions de paramétrage de la campagne et sur les leviers négociés, lancement et paramétrage, suivi du bon déroulement du plan d'action
- Analyse et reporting : élaborer des tableaux de bord permettant d'émettre des recommandations pour les clients
- Recrutement de nouveaux sites éditeurs : trouver de nouveaux sites partenaires pour nos annonceurs
- Support et conseil : accompagner au mieux les clients dans la compréhension des offres du groupe, le suivi et l'optimisation de leurs campagnes et la construction d'une stratégie marketing à long terme
- Participer aux événements de networking : salons, plénières, soirées, petits-déj, etc. pour maintenir des relations fortes avec nos clients et accroître notre réseau

Profil recherché :

- Ecole supérieure de commerce ou université avec spécialité communication et/ ou marketing
- Connaissance en webmarketing et/ ou des techniques de la publicité en ligne – une première expérience dans le secteur du digital serait appréciée
- Bon relationnel et esprit d'équipe
- Capacités de négociation
- Curiosité
- Esprit d'analyse et de synthèse, capacité à identifier les problèmes et proposer des solutions

- Bon niveau d'anglais
- Bonne maîtrise d'Excel

Contrat : Convention de stage

Durée : 6 mois

Poste à pourvoir dès janvier 2019

Lieu : Bourg-la-Reine (92), (20 min en RER depuis Châtelet)

Pour postuler, merci d'adresser CV et lettre de motivation à :
anais.vienet@kwanko.com

margaux.thorel@kwanko.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHASSEUR DE TALENTS ET DÉVELOPPEMENT H/F

Désigné par Les Echos « meilleur Cabinet de recrutement 2018 », ADHOC, cabinet de conseil en Ressources Humaines basé à Lille spécialisé dans le recrutement par approche directe de profils de haut niveau, est appelé à étoffer son vivier de candidatures pour répondre à la demande de ses clients partenaires répartis sur le territoire national.

Stage

Date de publication : 13/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Nord-Pas-de-Calais (Lille)

Expérience : Débutant accepté

STAGE CHASSEUR DE TALENTS ET DEVELOPPEMENT

En tant que stagiaire, votre mission consistera à sourcer les candidats correspondants aux profils en combinant les méthodes d'approche directe traditionnelles au niveau national avec des méthodes d'approche directe plus innovantes à l'échelle européenne.

Avec une forte connotation commerciale, votre mission s'articulera autour de :

-La mise en œuvre des techniques d'approche directe consistant dans l'analyse du besoin client et étude du contexte économique des « concurrents directs/indirects », l'identification de « profils cibles » au sein des « concurrents », l'élaboration d'un argumentaire différenciant et la prospection téléphonique de candidats potentiellement intéressants en vue de leur recrutement. Votre esprit d'analyse vous permet de comprendre les besoins de vos interlocuteurs pour travailler des réponses adaptées et instaurer avec eux une relation de long terme.

-L'optimisation de l'attractivité de nos offres à travers la rédaction des annonces, publication sur les différents job-boards, la recherche des profils cibles sur les CV thèques et les réseaux sociaux professionnels. Vous développerez la visibilité du cabinet et de ses offres sur les réseaux et êtes à l'aise avec les outils du web.

En intégrant ADHOC, vous avez la possibilité de développer des projets innovants notamment avec L'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de sourcing dans les pays de l'Union Européenne via l'utilisation des outils du Web, des réseaux sociaux, ainsi que par le développement de partenariats avec les universités étrangères.

En cours de formation Commerce et/ou Ressources Humaines (type Ecole de Commerce ou Université), vous êtes attiré par le métier de Chasseur de talents. De fait, vous aimez enquêter, chercher, inventorier, promouvoir et moderniser en permanence votre discours et vos outils pour trouver la perle rare et susciter chez elle « l'envie de » s'engager dans une nouvelle expérience. Battant(e) et pugnace, vous être particulièrement à l'aise au téléphone et avez eu l'occasion d'exprimer vos qualités d'analyse et d'argumentation à l'occasion d'une expérience antérieure en

commerce. Vous êtes à l'aise sur les réseaux sociaux et appréciez la communication écrite, voire visuelle.

Merci d'adresser votre CV et lettre de motivation à Valérie Duconseille sous la référence STCNAM par mail à l'adresse mail rt@adhoc-recrutement.fr en précisant votre période de stage.

#recrutement #approchedirecte #commerce #développement #chasse #sourcing

rt@adhoc-recrutement.fr

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

TECHNICO COMMERCIAL / RELATION CLIENT

PRÉSENTATION MISSION

Vous démarchez et prospectez le cœur de cible de l'entreprise, déjà recensé et qualifié, en accord avec la stratégie commerciale, et déclenchez la signature du contrat. Vous créez et améliorez les outils de suivi, identifiez des acteurs susceptibles de souscrire à JTN et mettez-en place des campagnes de prospection.

Vos principales tâches :

Mise en place d'un carnet d'adresse pour prospection : prise de contact, suivi et gestion

Établissement de devis adaptés aux prospects

Relances commerciales, négociations, réception et accueil

Signature et administration des ventes des contrats de fourniture

Gestion des clients Pro afin d'assurer la fidélisation des clients.

Commercialisation de nos offres de services : diagnostic,

autoconsommation, formation, etc. et ceux de nos partenaires

Appui à la souscription des clients particuliers

Veille sur les offres du marché

Organisations d'événements/rencontres Pro et formation

Participation à la commission commerciale du réseau JTN

Production d'indicateurs de reporting commercial

Communication digitale

Stage

Date de publication : 11/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (EVRY)

Expérience : Débutant accepté

PROFIL RECHERCHÉ

Formation :

De formation supérieure Bac +1 à Bac +3 en commercial et/ou communication. Avoir une première expérience dans le domaine commercial BtoB, secrétariat ou en assistance et gestion

Aptitudes nécessaires :

Intérêt pour la communication digital, l'innovation et la créativité

Maîtrise des outils Bureautiques.

Fort motivation afin de réussir une bonne intégration au sein de l'équipe.

Très bonnes capacités relationnelles. Aisance, bonne écoute et capacité

de synthèse au téléphone

Être organisé(e), rigoureux(se), capable de gérer les priorités et force de proposition.

CONDITIONS

Poste à pouvoir immédiatement ou dès que possible.

Durée : Convention ou document de stage de 4 à 12 semaines, et prolongation ou pas en fonction du candidat.

Documents : CV en format pdf (intitulé des documents à nous envoyer :

Poste de commercial Pro_Prénom_NOM.pdf) à adresser :

jtn.conseil@gmail.com

COORDONNÉES

JT N

Société de conseil

Siège : 4 Place de l'Yerres, 91000 Evry

Pôle formation et Imprimerie

10 Bld des Champs Elysées, 91000 Evry

Tél : 09.83.80.40.85

Mail : jtn.conseil@gmail.com

Linkedin : JTN SAS

Facebook : Jtn Conseil

jtn.conseil@gmail.com

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

STAGE BUSINESS DEVELOPMENT / STRATÉGIE MARKETING BIG DATA (H/F) - HGL DYNAMICS

HGL Dynamics filiale d'une société anglaise, développe des instruments et logiciels de mesures dynamiques. **Stage**

Actuellement spécialisée dans le marché aéronautique, nous nous développons sur d'autres marchés liés à la haute technologie. Une structure de startup dans un groupe permet pour chaque employé d'avoir des responsabilités et la maîtrise des résultats.

Date de publication : 11/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Ile-de-France (Yvelines)

Expérience : Débutant

----- - Stage Business Development / Stratégie Marketing BIG DATA (H/F)

Notre société développe des instruments de mesure avec un très grand nombre de données pour l'aéronautique. Nous avons développé des outils hightech basés sur le BIG DATA. Nous avons besoin d'une personne pour faire la promotion et l'étude de marché pour le marché de l'industrie ou autre.

>>> Mission :

Le/la stagiaire sera formé(e) sur les solutions techniques et commerciales, et devra :

- Elaborer le plan marketing et la stratégie.
- Présenter les solutions de la société et plus précisément le BIG DATA.
- Utiliser les outils CRM afin de prospecter et d'aller en rendez-vous clients avec ou sans support technique.
- Utiliser les outils web basés sur Joomla.

>>> Profil H/F :

Le profil demandé est un(e) étudiant(e) en fin de cycle en école de commerce ou d'ingénieur, motivé(e) pour une activité commerciale de solutions techniques hightech.

- Vous devez être un bon communicant, avoir du punch. Vous devez également faire preuve d'une grande autonomie, car nous sommes une petite structure.

- Anglais indispensable, permis B souhaité.

832-289372@iquesta.fr

Voir le site

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

CONSULTANT EN RECRUTEMENT H/F

L'entreprise :

Centaurun est une start-up en plein développement implantée au cœur de la capitale européenne spécialisée dans le conseil en recrutement. Par l'alliance de son savoir-faire et des nouvelles technologies, Centaurun modernise le recrutement et la recherche d'emploi. Innovation, inventivité et efficacité sont au cœur de son action et de ses prestations.

Vos missions :

Au sein d'une structure en plein développement, votre mission consiste à développer une stratégie de développement commercial sur le périmètre qui vous est confié.

Ainsi vous :

- o Organisez en autonomie votre activité commerciale
- o Participez à l'intégralité du process de recrutement de l'évaluation du besoin client à la sélection des candidats.
- o Tissez une relation de confiance avec vos clients en leur portant conseil sur les thématiques RH

Votre profil :

- o En formation Bac+3/5, de type Commerce / Ressources Humaines, vous souhaitez un stage responsabilisant qui vous permette de développer vos compétences en recrutement et découvrir le métier de Consultant.
- o Vous disposez d'une aisance rédactionnelle et de bonnes facultés oratoires
- o Votre conscience professionnelle et votre sens du service client seront des facteurs déterminants de votre efficacité sur ce poste.
- o Autonome, proactif, votre esprit entrepreneurial vous permet de définir de nouvelles solutions et de proposer des axes de développement.

recrutement@centaurun.com

[Voir le site](#)

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

STAGE ASSISTANT(E) CHEF DE PRODUITS

Bultex, Epéda Merinos et Serta, 4 marques fortes qui ont permis au groupe Cofel de devenir le leader Français de la literie. Le Groupe a pour vocation de contribuer au bien-être des dormeurs en améliorant la qualité de leur sommeil via une conception innovante, une fabrication made in France et une commercialisation de ses produits à travers plusieurs milliers de revendeurs (dont Conforama, But, Alinéa, BHV, spécialistes de literie...).

De taille humaine (850 collaborateurs), l'entreprise attache une grande importance au respect de ses valeurs que sont l'exigence, la convivialité et l'esprit d'équipe.

En intégrant l'équipe marketing Cofel, vous aurez des responsabilités recouvrant les différentes facettes du marketing produit (stratégique, développement, opérationnel). Ainsi vous serez en charge :

Stage

Date de publication : 10/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

Localisation : Alsace (strasbourg)

Expérience : Débutant accepté

Stage

Date de publication : 07/12/2018

Fonction : Marketing, Commercial, Vente

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

Expérience : Débutant

- d'assurer la veille concurrentielle de la marque que vous aurez à gérer (benchmark produits, veille internet, tournées terrain) ;
- d'apporter un soutien actif à l'équipe dans le cadre du lancement de nouveaux produits (participation à l'élaboration du mix produit, organisation et coordination des shootings produits ...) ;
- de participer au développement des supports de communication (du brief créa jusqu'au déploiement en magasin) ;
- de contribuer à la définition des supports clients (élaboration des tarifs, catalogues, fiches commerciales, argumentaires de vente...) ;
- d'animer et suivre la rubrique consommateurs du site internet ;

De formation Bac +4 ou +5 avec une spécialisation marketing, vous maîtrisez le Pack Office et êtes doté d'une bonne capacité d'organisation, de créativité et d'une bonne aisance relationnelle. Vous avez idéalement une première expérience en marketing produit.

Stage de 6 mois indemnisé suivant niveau d'études.
Poste à pourvoir au siège à Boulogne Billancourt, respectivement à compter de janvier 2019

Merci d'adresser CV + lettre de motivation à : recrutement@cofel.biz

[recutement@cofel.biz](mailto:recrutement@cofel.biz)

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

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



<http://handi.cnam.fr/offre-s-de-stage-des-fonctions-marketing-commercial-vente-660243.kjsp?RH=1396018821426>