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/defaut/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/defaut/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; } /*/

STAGIAIRE ASSISTANT COMMERCIAL(E)

Stage

Date de publication:27/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Rhône-Alpes
Expérience:Débutant accepté

Nous recherchons 1 Talent, 1 Personnalité Passionné(e) de Business Développement qui sache allier Prospection & Contact Humain, au poste de Stagiaire Assistant Commercial(e)

Missions
Vous serez rattaché(e) à la Division Commerciale de l'Entreprise, avec les missions suivantes :

• Aide à la Prospection Commerciale
• Qualification de fichiers pour mise en place d'opération d'Emailing
• Réalis er une veille concurrentielle et sectorielle
• Effectuer des recherches de marché pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires

Profil
• Formation en Commerce/Marketing/C ommunication
• Vous êtes disponible et à la recherche d'un Stage en tant qu' Assistant Commercial(e) ?
• Ce poste de Stagiaire est fait pour vous !
• Polyvalence, autonomie, réactivité, Sens du résultat, Capacité à convaincre, Goût du challenge, et dynamisme sont attendus ;
• Maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel) et bonne maitrise de l'outil Internet pour faire les recherches

Modali tés
• Type de contrat : Convention de Stage
• Durée : 1 à 2 mois, temps plein
• Les missions pourront être faites en distanciel
• Le candidat devra être équipé d'un ordinateur portable pour effectuer les missions demandées de recherche sur Internet
• (Horaire s bureau du Lundi au Vendredi de 09H00 à 12H00 & 14H00 à 18H00)

• Poste basé à Villeurbanne (69100) en Région Lyonnaise
• Primes sur résultats

Postule r
• Envoyer par email CV + Photo + Lettre de Motivation, à : info@gc2e.fr

info@gc2e.fr

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

INGéNIEUR D'AFFAIRES/BUSINESS MANAGER

Stage

Date de publication:27/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Ile-de-France (Paris)
Expérience:Débutant accepté

Qu'est ce qu'un Business Manager, un Ingénieur d'Affaires ? C'est un entrepreneur , un homme d'affaires !
Ton rôle sera de développer les activités de la société, suivant trois axes
majeurs :
• La recherche de nouveaux clients : Dans ce 1er axe, tu devras faire une étude de marché, démarcher via la prospection les clients potentiels, comprendre leurs besoins, négocier et conclure la vente.
• Le recrutement : Dans ce 2ème axe, tu seras un véritable recruteur, ton rôle sera donc d'identifier tes futurs consultants qui correspondent aux besoins de tes prospects/clients, sur les différents jobboards et réseaux sociaux, mener des entretiens d'embauc hes et recruter les candidats.
• Le management : Dans ce dernier axe, tu devras encadrer tes consultants, faire leurs suivis de missions, gérer leurs rémunérations .

PROFIL :

Un entrepreneur, ambitieux, avec l'âme de leader
Tu as la culture du mérite, du résultat
Tu fais preuves de résilience
Tu aimes les challenges
Tu es passionné de technologies et curieux
Tu as un sens de l'écoute et une bonne communication

ENT REPRISE :

Selene est une PME dynamique en forte croissance, spécialisée dans le Conseil en Ingénierie,
intervenant sur les métiers Mécanique, Electronique et Informatique.

POU RQUOI :

La possibilité de percevoir des primes en fonction de tes résultats et d'être embauché en CDI après le stage
Nous te donnerons une solide formation en vente B2B , négociation . Ce stage te permettra d'être en contact avec des interlocuteurs de haut niveau (dirigeants de PME, DAF, acheteurs, chefs de département,…). Tu géreras rapidement un chiffre d'affaires à plusieurs centaines de milliers d'euros. Grâce à cette triple compétence, technique, commerciale et managériale , tu pourras prétendre très rapidement à des fonctions à très fortes responsabilités
Tu travailleras au sein d'une start-up avec une ambiance de travail conviviale Nous sommes situés dans un
très joli cadre , en face de la Tour Eiffel . Nous avons une salle de sport , avec une douche. Le centre commercial Beaugrenelle à 3 min, et de nombreux bars vivants (Guinguette La Javelle, etc…)
Bref pas mal de choses sympas !

recrutement@selene.tech

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

CHARGé(E) DE MARKETING

Stagiaire (F/H/N) Chargé(e) de Marketing - BDB Talent

BDB Talent recrute un stagiaire ! Nous recherchons pour un stage de 2 mois, une personne réactive, autonome et méticuleuse : que vous soyez en plein cursus, en fin d'études ou en année de césure.
Vous souhaitez :
Vous impliquer dans différents projets.
Vous épanouir dans une ambiance collaborative et conviviale.
Évoluer dans une entreprise jeune et dynamique.
Travaill er dans un environnement exigeant et international.
Si vous remplissez ces critères, alors ce poste est fait pour vous !
BDB Talent est un cabinet de recrutement spécialisé dans des métiers de niches en Assurance et en Banque. Nous travaillons à l'échelle nationale ainsi qu'à l'échelle internationale. BDB Talent offre une démarche personnalisée et un accompagnement individuel adapté.
Après une formation à nos outils et nos méthodes, vous allez travailler en étroite collaboration avec la CEO dans la réalisation des recrutements et du développement de notre Startup.

Vos missions :
Marketing :
o Gestion de projets marketing.
o Identification et prospection de partenaires à fort potentiel pour l'entreprise en lien avec notre positionnement.
o Gestion des différentes veilles.
Communicat ion :
o Gestion et animation de nos réseaux sociaux : planification des posts, production de contenus.
o Participation à la conception des contenus communication et marketing pour alimenter les supports web, réseaux sociaux.
Digital :
o Optimisation et mise à jour de notre site internet.

Le Chargé(e) de Marketing idéal :
Rigoureux
Curieux
Minutieux
Force de proposition
Créatif
Autonome en télétravail
Bonne connaissance des réseaux sociaux et des outils de marketing digital
Vous avez des compétences organisationnelles et rédactionnelles, humaines et relationnelles reconnues
Issu d'une école de commerce, ou d'un BTS/Licence/Master RH ou encore d'un IAE
Avec un bon niveau d'anglais

Vous êtes motivé(e) à faire partie de cette aventure ? Alors, envoyez-nous rapidement votre candidature à l'adresse mail suivante :
k.bouderbane@bdbtale nt.com
Nous sommes impatients de vous accueillir au sein de notre équipe !

k.bouderbane@bdbtalent.com

Voir le site

Stage

Date de publication:24/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Ile-de-France
Expérience:Débutant

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

OFFRE DE STAGE MARKETING

Stage

Date de publication:12/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Etranger (Anderlecht, Belgique)
Expérience:Débutant accepté

Vert d'Iris est une coopérative à finalité sociale (scrl-fs). Vert d'Iris crée et cultive des potagers à vocation sociale, environnementale et économique. Elle est aujourd'hui active sur deux potagers agroforestiers bio à Anderlecht (Neerpede) : Betteraves enz. (32 ares) et InnRGreen (100 ares).
Sur ces potagers, on trouve près d'une centaine de variétés de fruits, légumes, plantes aromatiques et fleurs comestibles. La production est écoulée via le magasin en ligne dans les filières courtes bruxelloises : hubs de distribution multi-producteurs, restaurants, cantines, magasins, collecte au potager, etc.
Outre la production de plantes fraîches, Vert d'Iris propose des bacs de culture et compostières en plastique recyclé, et anime un programme d'apprentissage. La coopérative Vert d'Iris développe son activité à travers l'aménagement et l'équipement d'une nouvelle zone d'exploitation. Cela comprend notamment l'installation d'une serre récupérée et la revalorisation d'autres matériaux. Vert d'Iris accueille des travailleurs variés : wwoofers, stagiaires, apprentis, volontaires. La coopérative cherche des moyens pour équiper ses travailleurs.
Pour soutenir son développement, Vert d'Iris recrute un.e stagiaire sur potager coopératif à Anderlecht, Belgique.

Vos principales missions seront :
- Assister à la conception et à la mise en œuvre de campagnes marketing visant à sensibiliser le public sur notre offre de bacs de culture et compostières.
- Contribuer à la création de contenus marketing attractifs et pertinents, y compris des articles de blog, des vidéos et des infographies.
- Élaborer des stratégies de médias sociaux et participer à leur exécution.
- Analyser les performances des campagnes marketing et proposer des recommandations d'amélioration.
- Participer à l'organisation d'événements et de salons liés aux activités de Vert d'Iris.

Profil recherché :
- Vous avez envie de rejoindre une structure d'économie sociale engagée dans une dynamique d'innovation.
- Vous êtes actuellement étudiant.e (M1/M2) en recherche d'un stage dont de fin d'étude dans le domaine du marketing, la communication, commerce ou domaine similaire.
- Excellentes compétences rédactionnelles et créatives.
- Maîtrise des outils de marketing digital et des médias sociaux.
- Vous êtes autonome, motivé.e, ouvert.e d'esprit, pro-actif.ve avec la volonté de travailler au sein d'équipes multiculturelles.
- Vous avez un intérêt démontré pour les sujets de l'alimentation durable, l'horticulture écologique, l'entrepreneuriat social et les coopératives, la bio-intensification et l'éco-innovation et souhaitez approfondir ou développer vos connaissances dans ce domaine.
- Vous aimez agir et participer au sein d'une structure souple avec l'envie de contribuer à l'innovation de la coopérative et à la recherche de solutions originales – sens de l'initiative, créativité.
- Intérêt marqué pour les enjeux environnementaux et les énergies renouvelables.

Co nditions :
- Stage à temps plein (négociable), à partir de 2 mois, basé à Anderlecht (Erasme) dans le bureau auto-construit par la coopérative (80 m2).
- Formation assurée aux différents processus et protocoles en vigueur.
- Défraiement possible.
- Accès à la cantine autogérée du potager.
- Approvisionnement en légumes bio !

Vous pouvez demander des renseignements, ou postuler par email en

joignant une lettre de motivation et un CV en mentionnant comme sujet : « Stage – Prénom + Nom » à admin@vertdiris.net

Pour plus d'information consultez notre site vertdiris.net ou notre page spécialisée vertdiris.net/emploi

admin@vertdiris.net

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

BUSINESS DEVELOPER IMMOBILIER - STAGE FIN D'éTUDE / PRé-EMBAUCHE

Stage

Date de publication:05/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Ile-de-France
Expérience:Débutant accepté

Nous ?

Créée en 2005, FCI Immobilier est aujourd'hui la principale société de portage salariale en immobilier. Elle appartient au groupe Freeland l'un des premiers groupes de portage salarial en France qui compte près de 10 000 négociateurs immobiliers et consultants en France et à l'International.

Notre expertise dans la facturation de prestations immobilières permet à nos clients de bénéficier d'un environnement social et juridique adapté afin de leur offrir des solutions souples d'hébergement salarial.

Le job ?

Dans le cadre du renforcement de notre équipe commerciale, nous recrutons un.e stagiaire dont l'objectif principale est de développer les comptes clients existants et créer du nouveau business BtoC et BtoB (consultants, agences immobilières, promoteurs, mandataires).

Rej oignez-nous en stage ! Formez-vous ! Développez votre potentiel ! A la clé votre 1er CDI !

Accompagné.e. par votre manager, vous êtes formé.e à :
- Traiter les leads entrants et convertir les prospects (indépendants / négociateurs immobiliers) en consultants portés et/ou clients;
- Développer les nouveaux comptes clients
- Effectuer le suivi de la clientèle en cours

Nos conditions & avantages ?

FCI Immobilier vous offre :
- Une gratification de stage
- Un parcours d'intégration et de formation personnalisé;
- Des Titres Restaurant (10€ / jour, 60% co-financé par Freeland);
- Une mutuelle & une prévoyance Santé;
- Le remboursement de votre transport (abonnement métro / RER / vélib…) à hauteur de 50%

Ainsi qu'un environnement de travail remarquable :
- Vous évoluez dans des locaux neufs et chaleureux, au cœur de Paris, offrant des prestations et services de qualité (local vélo, terrasses / rooftop, offre de restauration, comptoir café, conciergerie…);
- Pour les sportifs, vous avez accès à des cours gratuits sur site (Yoga, Pilates, Boxe, Circuit Training…);
- Des événements festifs en libre accès sont organisés: conférence, stand-up, petit-déjeuner…;
- Les boissons sont à disposition et à volonté (thé, café, eau pétillante).

Notre équipe de collaborateurs-ambas sadeurs veille également à votre bien-être en vous proposant des événements conviviaux (afterworks, goûters…) et solidaires (courses à pied, collecte de jouets…).

Les étapes du recrutement ?

Dans le cadre de ce recrutement, vous échangerez avec :
- Janique, Responsable Recrutement, au cours un rapide point téléphonique de 10-15 minutes, puis d'un entretien RH (visio ou présentiel)
- Frédéric, Directeur Général Adjoint, pour un entretien opérationnel

Vous ?

Futur.e diplômé.e d'un Bac+5 en 2024, vous recherchez un stage de fin d'études dans le domaine commercial et pourquoi pas votre 1er CDI.

Nous recherchons un.e candidat.e passionné.e par le commerce, motivé.e, avec le goût du challenge et un bon relationnel.

Une première expérience en agence immobilière (stage / alternance) est un plus.

janique.perignon@freeland.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

STAGIAIRE MARKETING

Stage

Date de publication:01/03/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Etranger (Montréal-Canada)
Expérience: Confirmé

Stage de 5 à 8 mois (Idéalement 6 mais nous sommes flexibles)
Yourbarfactory est une PME québécoise située à Châteauguay dans le milieu de l'agroalimentaire. Depuis 2001, nous nous spécialisons dans la création et la fabrication de barres tendres sur mesure et sans allergènes. L'entreprise connaît depuis plusieurs années une importante progression tant en Amérique qu'à l'international. La croissance et le bonheur sont au cœur de nos priorités et font partie intégrante de notre ADN. Notre style de management est basé sur les responsabilités et l'autonomie. Notre équipe jeune et dynamique est composée de plus de 135 personnes en provenance de plus de 36 nationalités différentes
Notre culture d'entreprise fait la promotion des valeurs de professionnalisme, d'engagement, de respect, de flexibilité et d'innovation.

Votre Mission :
• Augmenter la notoriété de YBY, manufacturier de classe mondiale, par de multiples actions WEB
• Participer à la création d'une marque produit – secteur institutionnel du Québec
• Collaborer avec l'équipe RH au rayonnement de la marque employeur de l'organisation
• Améliorer, mettre à jour, le site web de l'entreprise (Ajout de vidéo, photo, blog etc ..)
• Développer des outils ventes & marketing,

Exig ences :

• Études : licence ou master en marketing
• Comprendre l'univers du webmarketing et du référencement
• Fai re preuve d'initiative, de débrouillardise, d'autonomie et de rapidité d'adaptation.

• Cap acité de travailler en équipe et communication interpersonnelle.
• Bonnes connaissances des médias sociaux et du montage vidéo.
• Bonnes connaissances du français et de l’anglais.

L’équipe de YBF vous attend !
Si votre profil correspond, envoyez votre candidature à :
Lucie Raineau – Responsable développement des compétences
lucie.raineau@yourba rfactory.com

lucie.raineau@yourbarfactory.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

ASSISTANT COMMERCIAL H/F

Stage

Date de publication:15/02/2024
Fonction: Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Pays de la Loire
Expérience:Débutant accepté

Créé en 1995, le Groupe CONSULTIM est reconnu aujourd’hui comme un leader national dans le domaine de l’investissement immobilier et financier.
Situé près de Nantes et riche de plus de 220 collaborateurs, le groupe et ses filiales (Cerenicimo, LB2S, Finple, Iplus, Expertim, Propertimo ...) proposent leur expertise sur l’ensemble de la chaîne de valeur des services immobiliers : commercialisation, asset et property management, financement, suivi comptable.
Dans un univers multi produit et services en Immobilier direct (LMNP Neuf & Secondaire, Nue-propriété, Pinel & Pinel²) et Financier (OPCI, SCPI, Crowdfunding), nous recherchons un assistant Commercial stagiaire H/F.
Les missions du stage seront les suivantes :
Assistance administrative des différentes équipes sièges et terrain ;
Rédaction des propositions de lots ;
Rédaction mails ;
Prise de rendez-vous ;
Réponses aux questions partenaires (aller à la recherche d’informations auprès de différents services) ;
Remplissage documents administratifs ;
Pose et levée d’options ;
Recherche de lots ;
Suivi des allotements ;
Création codes d’accès partenaires ;
Appui référencement.

Si vous êtes intéressés par cette nouvelle expérience, n'hésitez pas à nous transmettre votre candidature !

jennifer.chalumeau@consultim.com

Voir le site

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

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

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