

Offres d'emploi et de stage

+ 28 offres d'emploi

+ 18 offres de stage

Ces offres nous sont confiées par les administrations, les entreprises et les cabinets qui recherchent les compétences offertes par les auditeurs ou les anciens auditeurs de l'ICSV.

Offre(s) d'emploi

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

BUSINESS DEVELOPER PROTECTION SOCIALE ET ASSURANCE CDI H/F

La CCI PARIS recrute des COMMERCIAUX TERRAINS pour AG2R LA MONDIALE sur l'ensemble de l'île de France pour une prise de poste début septembre.

Rejoindre AG2R La MONDIALE, c'est rejoindre un Groupe de plus de 10 000 collaborateurs experts en épargne, retraite, prévoyance, santé et engagement social en France, au service de 15 millions d'assurés. Dans un contexte de forte transformation, vous pourrez contribuer à leurs projets, développer vos compétences et participer à un modèle de protection solidaire et utile pour tous.

Votre rôle principal :

Vous constituez et pilotez un portefeuille de clients professionnels : artisans, travailleurs non-salariés, professions libérales que vous conseillez en matière de retraite supplémentaire, épargne, santé et prévoyance.

Emploi

Date de publication: 20/05/2022

Fonction: Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Confirmé

Votre objectif ? Faire grandir votre portefeuille pour atteindre les objectifs d'AG2R LA MONDIALE.

Vos missions:

En tant que commercial terrain, vous menez des actions de prospection directe ciblées pour construire votre portefeuille et conquérir de nouveaux clients. Vous vous appuyez sur un réseau de prescripteurs (experts comptables, avocats d'affaires, notaires...), sur les accords de groupements professionnels ainsi que sur notre outil de gestion commerciale.

Véritable conseil, vous êtes très à l'écoute des besoins de vos clients : après un diagnostic complet, vous leur proposez des solutions sur mesure qui garantiront satisfaction et fidélisation à long terme. Ainsi, dans la durée vous gagnez la confiance de vos clients et pouvez proposer de nouvelles garanties.

Les conditions et avantages

Pour réussir à ce poste et gagner en autonomie, vous bénéficiez d'un fort accompagnement terrain au cours des 18 premiers mois ainsi que d'un management présent et à l'écoute. Et au bout de la troisième année, une formation spécifique d'expertise vous sera dispensée, jusqu'à l'obtention d'un certificat en Protection Sociale, en partenariat avec une Université membre de la Conférence des Grandes Ecoles.

Nous mettons à votre disposition ordinateur portable et d'un téléphone mobile.

La rémunération, composée d'un fixe et d'une part variable (commissions déplafonnées), saura vous motiver.

Autres avantages : Tickets restaurant, intéressement, contrat de retraite par capitalisation

Vos compétences et atouts :

Bac + 2 minimum, après une expérience commerciale de 3 à 5 ans en BtoB et pourquoi pas comme entrepreneur, vous recherchez avant tout un environnement qui stimule votre esprit de conquête.

Vous avez le permis B et vous disposez de préférence d'un véhicule personnel.

Vous maîtrisez les techniques de vente / négociation, les outils bureautiques et informatiques.

Vous êtes particulièrement à l'aise dans les relations humaines, appréciez les challenges tout en veillant à pleinement satisfaire vos clients. On dit de vous que vous êtes tenace, organisé (e) et investi (e) Il est sûrement temps de se rencontrer.

Alors , prêt(e) à vous engager autrement ?

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation à kleprat@cci-paris-idf.fr

kleprat@cci-paris-idf.fr

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

COMMERCIAL H/F

Présentation société :

Au sein du Groupe FINARE comptant plus de 1 200 collaborateurs répartis sur 4 pays,

Emploi

Date de publication: 19/05/2022

SelfEpargne Global Capital se positionne sur la branche gestion de patrimoine depuis 2019.

SelfEpargne Global Capital s'adresse principalement à un portefeuille de clients particuliers et

TNS (Travailleurs non-salariés : artisans, professions libérales, chefs d'entreprise, etc...) en

leur proposant notamment des contrats d'Assurance-Vie, Prévoyance, Retraite.

Poste proposé :

Pour accompagner son fort développement, Selfepargne recherche ses futurs Commerciaux

en Gestion de Patrimoine (H/F), avec un véritable plan de carrière, et une rémunération liée

aux résultats.

- Vous serez formés produits et aux méthodes avec une formation théorique et pratique.

- Dans un premier temps, vous cibleriez et prospecterez des clients potentiels qu'ils soient particuliers ou professionnels.

- Vous effectuerez avec eux un bilan patrimonial afin de proposer des solutions qui répondent à leurs attentes.

- A court terme (12 mois), vous pourrez être amené à évoluer vers un poste

- d'Animateur(rice) Commercial(e).

- Les missions du poste seront à e

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience:Débutant accepté

j.login@selfepargne.fr

[Voir le site](#)

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

UN ALTERNANT – CHARGE DE COMMUNICATION & NETWORK SUPPORT (H/F)

Paris

Emploi

R2643526

Date de publication:16/05/2022

Fonction:Création, Communication, Documentation

SANOFI a pour ambition d'être un Leader Mondial et intégré de la Santé, centré sur les besoins des patients.

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience:Débutant

Rejoignez SANOFI et prenez part à notre ambition : protéger la santé, apporter l'espoir et améliorer la qualité de vie des sept milliards de personnes dans le monde.

Grâce à un environnement dynamique et diversifié, nous vous offrons des opportunités de développer vos compétences, réaliser vos objectifs et apporter votre contribution à des innovations capitales en matière de santé.

Dans ce contexte, Sanofi Aventis Groupe recherche :

UN ALTERNANT – CHARGE DE COMMUNICATION & NETWORK SUPPORT (H/F)

Site Paris - La Boétie (8ème arrondissement)

D escriptif de la mission :

Au sein du service globale Business Operations & Support (BO&S) de

Sanofi Aventis Groupe et en lien avec votre tuteur, vous participerez à l'animation de la communauté BO&S.

Dans ce cadre, votre rôle consistera à :

Assurer la maintenance du Portail BO&S en lien avec le Communication & Network Support manager,

Contribuer à la création de contenu et à son animation,

Participer au chargement et à la mise à jour du contenu,

Suivre des potentiels aspects techniques,

Apporter un support au développement de l'innovation au sein de la communauté BO&S,

Apporter un support à des projets innovation selon les besoins.

Profil recherché :

Vous recherchez un contrat en alternance d'une durée de 12 mois, débutant en Septembre 2022 dans le cadre d'une formation de niveau Bac +4 en Communication, Gestion de projets / Management, Marketing de type Ecole de Commerce ou Université.

Pour ce poste, vous justifiez d'une première expérience ou de connaissances dans les domaines de la Communication, du Digital et Gestion de Projet.

Vous maîtrisez les logiciels du Pack Office, et plus particulièrement PowerPoint.

La maîtrise de SharePoint, Microsoft Teams serait un plus.

Intervenant dans un environnement international, vous êtes en capacité de converser aisément en anglais avec des interlocuteurs non francophones.

Autonome et pragmatique, vous êtes reconnu pour votre bon sens relationnel et vous faites preuve de capacité d'adaptation. Pour cette alternance, vous faites preuve de rigueur et d'esprit d'équipe. Vous êtes force de proposition et vous avez une appétence pour le digital.

Vous souhaitez en parallèle de vos apprentissages théoriques, les mettre en pratique immédiatement en entreprise, merci de nous transmettre vos CV et lettre de motivation.

Chez Sanofi, la diversité et l'inclusion sont au cœur de notre fonctionnement et sont intégrées à nos Valeurs fondamentales. Nous sommes conscients que pour exploiter véritablement la richesse que la diversité nous apporte, nous devons faire preuve d'inclusion et créer un environnement de travail où ces différences peuvent s'épanouir et être développées pour améliorer le quotidien de nos collègues, patients et clients. Nous respectons et valorisons la diversité de nos collaborateurs, leurs parcours et leurs expériences dans un objectif d'égalité des chances pour tous. Dans le cadre de son engagement diversité, Sanofi accueille et intègre des collaborateurs en situation de handicap.

La diversité et l'inclusion sont les piliers de la manière dont Sanofi fonctionne et font partie intégrante des valeurs de la société. Nous respectons la diversité de nos collaborateurs, tout comme celle de leurs parcours et expériences. Afin de bénéficier de la richesse qu'apporte la diversité, Sanofi s'engage à donner l'exemple en matière d'inclusion et à favoriser un environnement de travail où les différences peuvent prospérer et contribuer à aider les patients à retrouver une vie meilleure.

Dans le cadre de son engagement diversité, Sanofi accueille et intègre des collaborateurs en situation de handicap.

Merci de postuler : <http://sanoficareer.s.fr/consult.php?offre=7d0a31652447820185&ref=1346>

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

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL H/F

Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge commercial, qui vous permettra de créer de réelles relations de confiance avec vos clients grands comptes ?

Vous avez l'âme d'un manager et souhaitez évoluer vers de nouvelles responsabilités dans le cadre du développement d'un nouveau marché ?

Vous souhaitez intégrer une entreprise en progression constante et à fort développement bénéficiant d'une bonne image de marque ?

>> Alors prenez le temps de découvrir cette annonce et postulez en ligne !
> Votre défi > Vos atouts pour réussir cette mission <<

- Votre formation Bac+2/4 commerciale ou technique
- Votre expérience d'au minimum 3 ans dans la vente de produits et/ou services techniques, acquise auprès d'une clientèle B to B
- Vos qualités relationnelles et votre tempérament de négociateur commercial
- Votre capacité à susciter la confiance de vos clients

Salaires motivants composés d'un fixe + variable + véhicule de fonction (type 3008) + statut cadre.

N'attendez plus et postulez en ligne ! Nos équipes de spécialistes du cabinet de recrutement JBL Conseil sont à votre disposition pour toutes questions.

[Voir le site](#)

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

CONSEILLER COMMERCIAL H/F - SECTEUR DES ASSURANCES

SKILL(s) recrute pour un de ses clients un conseiller commercial B2C à tendance évolutive vers un poste de commercial B2C - B2B dans le secteur des assurances.

L'entreprise se situe à Saint Priest

Les horaires sont : Lundi - 14h à 18h / MMJ - 9h à 18h / Vendredi 9h à 17h

Vous intégrerez une équipe de deux personnes dans laquelle vous jouerez un rôle clé dans le développement commercial. Pour se faire, vous suivrez un parcours de formation afin de connaître parfaitement les produits et services que vous serez amené à vendre.

Nous recherchons une personne qui sera en capacité de développer un portefeuille client, l'entretenir, le fidéliser et gérer les tâches administratives qui lui incombent.

Emploi

Date de publication: 16/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Bretagne

Expérience: Confirmé

Emploi

Date de publication: 13/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Rhône-Alpes (Saint Priest)

Expérience: Débutant accepté

Nous sommes ouvert à tous profils, votre personnalité est notre priorité

Personnalité et savoir être : Ponctualité, empathie, esprit d'équipe, exigence et persuasion

Compétences et expertises : Phoning, recherches des besoins, autonomie, force de proposition, prospection, porte à porte, organisation et gestion des tâches administratives

Culture de l'entreprise : Cadre familiale, générosité, compréhension, prise de décision participative, exigence organisationnelle

Diplômes : BAC minimum, un niveau BTS en négociation, assurance ou banque est un plus

Salaire mensuel : 2200 à 2330 € brut par mois + primes

theo.skills@outlook.com

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

ASSISTANT (E) CHARGÉ (E) DE CLIENTÈLE PRIVÉE

GSA est l'un des premiers groupes français dans le courtage d'assurances.

Il s'adresse plus particulièrement à une clientèle exigeante, composée de particuliers et d'entreprises, en France et à l'étranger.

GSA est un courtier généraliste (Assurances de biens et de personnes) mais également depuis janvier 2009, un concepteur de produits d'assurances labellisés GSA.

GSA est l'adresse incontournable lorsque l'on parle d'Assurance Haut de Gamme.

Son PDG, Gérard Suissa, fondateur de l'entreprise en 1988, s'est très vite démarqué du milieu en se spécialisant dans le Luxe.

Pour cela il a créé des contrats sur mesure, sur les risques des véhicules « haut de gamme » en atteignant un rapport qualité/prix défiant toute concurrence.

Le même objectif a été atteint en ce qui concerne les contrats « Multirisques Habitation » et plus particulièrement les demeures dites de prestige.

C'est cet atout capital qui a permis au groupe GSA d'asseoir sa notoriété et de développer avec des compagnies d'Assurances françaises et étrangères des rapports privilégiés.

Le groupe GSA intervient également pour les risques industriels et risques spéciaux ainsi que dans l'Hôtellerie, l'Agro-alimentaire, l'Aviation.....

GSA, c'est l'efficacité liée à la rigueur :

« Une veille » commerciale est assurée en permanence par des équipes hautement qualifiées pour toujours proposer les meilleurs contrats du marché pour chaque activité professionnelle et/ ou biens personnels.

C'est cette expérience et cette dynamique qui ont permis au Groupe GSA d'être hissé au top 30 des courtiers d'Assurances sans oublier évidemment la confiance témoignée par une clientèle fidèle et toujours en attente de nos meilleurs services.

Description du Poste:

Vous êtes dynamique, ambitieux, autonome et rigoureux? Votre mission sera d'assister les Chargés de Clientèle Privée afin de gérer les

Emploi

Date de publication: 12/05/2022

Fonction: Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Ile-de-France (PARIS)

Expérience: Débutant

Assurances des Particuliers VIP ,des dossiers confidentiels belles demeures, œuvres d'arts, bijoux et véhicules haut de gamme.

Vous êtes aguerris à la négociation auprès des compagnies et savez faire face à une clientèle exigeante qui demande un important sens du service et de l'écoute.

Rémunération selon profil.

Tickets restaurants et Mutuelle inclus

Lieu:

6 rue Paul Baudry

75008 PARIS

msuissa@groupegsa.com

[Voir le site](#)

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

ALTERNANCE : ASSISTANT CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE DE FORMATION « MATÉRIAUX »

Au sein du CEA/INSTN, vous participerez au projet de développement de formation en lien avec le domaine des matériaux pour les nouvelles technologies de l'énergie (NTE), qui recouvrent les procédés de fabrication et les technologies pour le recyclage, dans un contexte d'économie circulaire suscitant un intérêt grandissant dans ces industries.

Emploi

Date de publication: 12/05/2022

Fonction: Etudes, Recherche, Projet

Localisation: Ile-de-France (SACLAY)

Expérience: Débutant accepté

Dans le cadre de cette alternance, vos missions :

- Etude des besoins en formation de nos clients - grandes structures mais aussi les PME - impliqués dans les thématiques de l'impression 3D/contrôle non destructif et NTE/recyclage ;
- Proposition de nouveaux axes de formation en lien avec l'étude du marché proposée;
- Participation à l'ingénierie de ces futures formations ;
- Possibilité de participation à la digitalisation de modules de formation ;

Les différentes missions seront conduites avec le/la stagiaire en intégrant ses propositions. Le/la stagiaire travaillera avec la responsable thématique Matériaux au Département programmes et formations, et la responsable Relations Entreprises/Partenariats du Département du développement et des partenariats. Le candidat sera amené à rencontrer et communiquer les responsables Rh et/thématique des structures cibles (industriels et académiques) pour la réalisation de cette étude du marché.

En intégrant l'INSTN, l'alternant(e) bénéficiera de l'environnement technique et scientifique du plateau de Saclay et du CEA.

A propos de l'INSTN : École de spécialisation des énergies bas carbone et des technologies de la santé, est un établissement d'enseignement supérieur et un organisme de formation. Elle délivre des diplômes et titres (titre de technicien et BTS en radioprotection, licence professionnelle, masters, ingénieur spécialisé en génie atomique, diplôme de qualification en physique radiologique et médicale, ...) et propose une large gamme de formations professionnelles à l'attention des salariés de la filière du nucléaire. Elle est administrée par le CEA ; ses activités et ses 115 salariés sont répartis sur 5 sites.

Profil recherché : Diplôme d'ingénieur ou Master en ingénierie de la formation, communication ou commerce / RH

Compétences souhaitées : communication et marketing, ingénierie de la formation, aisance rédactionnelle, curiosité, sens de l'écoute et esprit d'équipe.

Durée : Alternance (1 année renouvelable pour la 2ème) ou stage long (6mois)

Localisation : CEA Saclay/INSTN

Responsable du stage : Nihed CHAÂBANE (nihed.chaabane@cea.fr)

Co-encadrement : Delphine DESGRANGES (delphine.desgranges@cea.fr)
Laetitia GRILLERE (laetitia.grillere@cea.fr)
Rémunération : de 700 € à 1300 € brut par mois suivant la formation initiale

desgrangesdelphine@gmail.com

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

ALTERNANT COMMERCIAL AVANT VENTE H/F

Parlons de votre future alternance

Rattaché(e) au service acquisition, vous participerez au développement de l'entreprise et de son chiffre d'affaires par l'acquisition de nouveaux clients. Intégré(e) au sein d'une équipe jeune et dynamique, vous aurez la charge de l'ensemble des tâches de prospection téléphonique, d'animation commerciale de la clientèle et de la gestion des relations commerciales.

Plus concrètement, vous aurez comme missions de :

- Identifier des opportunités prometteuses ;
- Adresser activement les prospects identifiés et positionner Bechtel et ses solutions ;
- Définir les besoins informatiques et détecter les projets du client afin de pouvoir, en collaboration avec l'équipe chargée du compte, fournir des conseils sur les solutions informatiques requises ;
- Travailler en mode projet sur des cotations volumiques ;
- Se faire identifier afin d'avoir les bons partenaires sur tous les dossiers.

Parlons de vous

Vous avez une première expérience dans la vente et l'approche client, possédez d'excellentes capacités relationnelles et vous avez le goût du challenge ? Cette alternance est faite pour vous !

Vous êtes curieux, rigoureux, et avez envie de rejoindre un groupe offrant des perspectives d'évolutions ?

Au-delà de vos compétences, c'est avant tout votre curiosité, votre esprit d'équipe, votre engagement et votre enthousiasme qui feront la différence au sein de nos équipes.

recrutement.direct-fr@bechtel.com

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

ALTERNANT BUSINESS DEVELOPER H/F

Parlons de votre future alternance

Accompagné(e) d'un Business Development Manager Senior, vous

Emploi

Date de publication: 10/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Antony)

Expérience: Débutant

Emploi

Date de publication: 10/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Antony)

participerez au développement de l'entreprise et de son chiffre d'affaires par l'acquisition de nouveaux clients. Intégré(e) au sein d'une équipe jeune et dynamique, vous aurez la charge de l'ensemble des tâches de prospection téléphonique, d'animation commerciale de la clientèle et de la gestion des relations commerciales. **Expérience:**Débutant

Plus concrètement, vous aurez comme missions de :

Identifier des opportunités prometteuses ;
Adresser activement les prospects identifiés et positionner Bechtel et ses solutions ;
Définir les besoins informatiques et détecter les projets du client afin de pouvoir, en collaboration avec l'équipe chargée du compte, fournir des conseils sur les solutions informatiques requises ;
Elaborer des offres commerciales et assurer un suivi complet des offres émises ;
Être en relation avec les différents fournisseurs et constructeurs pour assurer un suivi optimal aux clients ;
Développer un portefeuille de clients.

Parlons de vous

Vous avez une première expérience dans la vente et l'approche client, possédez d'excellentes capacités relationnelles et vous avez le goût du challenge ? Cette alternance est faite pour vous !

Vous êtes curieux, rigoureux, et avez envie de rejoindre un groupe offrant des perspectives d'évolutions ?

Au-delà de vos compétences, c'est avant tout votre curiosité, votre esprit d'équipe, votre engagement et votre enthousiasme qui feront la différence au sein de nos équipes.

recrutement.direct-fr@bechtel.com

[Voir le site](#)

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

ASSISTANT CHEF DE PRODUITS - F/H - APPR

CONTEXTE

Rattaché (e) à la Direction Marketing, vous intégrez le département « Offre Assurance » en tant qu'Assistant(e) Chef de Produit. La raison d'être de l'équipe ? Concevoir et faire évoluer tout type de produit d'assurances en l'adaptant à différentes cibles. Sa particularité ? Interaction avec toutes les équipes marketing ainsi qu'avec les autres directions métiers (technique, juridique, commercial, gestion...).

Emploi

Date de publication:09/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience:Débutant

MISSIONS

- Vous assistez les chefs de produits dans le cadre des projets et du volet maintenance des produits ;

Vous recevez des missions diverses de la part des chefs de produits :

- Réalisation de benchmarks et de recherche d'informations ;

- Mise à jour des tableaux de garanties ;

- Rédaction de documentation contractuelle et commerciale ;
- Réalisation de supports de communication.

Les missions sont amenées à évoluer suivant l'actualité du département.

CE QUE VOUS POUVEZ ATTENDRE DE NOUS

- Un accompagnement de qualité et bienveillant pour monter en compétences sur l'ensemble des missions
- Jusqu'à quatre jours de télétravail par semaine

VOS ATOUTS POUR REUSSIR

Sur les bancs de l'école : Vous suivez formation Bac+4/5 en parcours Assurance, Commerce ou Marketing

Dans votre boîte à outils :

- Vous avez une bonne maîtrise du Pack Office
- Volontaire, vous faites preuve de proactivité et aimez l'autonomie.
- Appliqué(e), vous êtes reconnu(e) pour votre sens du détail et d'organisation.
- Insatiable, vous êtes curieux(se), réactif(ve) et avez envie de mener plusieurs types de missions.

Si vous vous reconnaissez, alors n'hésitez plus, postulez et rencontrons-nous au plus vite !

Contrat : Apprentissage 12 ou 24 mois

Lieu de travail : 75 013 - Paris

Vous trouverez également chez nous : Open travail, tickets restaurant, mutuelle, remboursement transport, ...

Mots clés : #offreassurance, #marketing, #alternance, #produits

Pour aller plus loin, visionnez cette vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=GdYDg60Ryus> et/ou rendez-vous sur <https://www.lamutuellegenerale.fr/> et <https://www.lamutuellegenerale.fr/les-salaries-de-la-mutueller-generale-plebiscitent-lopen-travail-et-pres-de-9-sur-10-la-recommandent>

Si vous souhaitez travailler dans une entreprise dynamique, reconnue dans le secteur de l'assurance, qui investit dans ses collaborateurs et les place au cœur de son développement, alors rejoignez-nous !

Conformément aux engagements pris par La Mutuelle Générale en faveur de l'intégration des personnes en situation de handicap, le poste proposé est ouvert à tous.

dnicolao@lamutuellegenerale.fr

[Voir le site](#)

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

RECRUTE COLLABORATEUR AGENCE COMMERCIAL

COLLABORATEUR AGENCE COMMERCIAL

Nous recherchons un collaborateur d'agence commercial H/F au sein de notre cabinet .

- Réceptionner les appels clients
- Etablir des devis et contrats , relance
- Gerer les avenants contrats
- Mettre en place des campagnes commerciales et développer le portefeuille .
- Ouverture sinistre

agence.vayssettes@axa.fr

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

ASSISTANT COMMERCIAL ASSURANCES H/F

Au sein de la Direction Commerciale et Marketing et rattaché au service Animation commerciale, nous recherchons notre futur alternant(e).

Vous aurez pour missions de :

- Développer notre réseau de courtiers partenaires
- Participer au recrutement de nouveaux courtiers
- Construire et maintenir une relation de proximité avec nos partenaires afin de les fidéliser
- Représenter Apivia Courtage dans l'animation téléphonique de notre réseau de près de 4000 courtiers
- Expliquer, relayer la politique du Groupe APIVIA auprès du réseau de courtiers,
- Apporter une assistance technique et commerciale aux courtiers (formations produits, outils...)
- Participer à la mise en place de challenge pour notre réseau d'apporteurs et piloter le suivi
- Promouvoir la diversité de nos offres pour améliorer le taux d'équipement des portefeuilles
- Participer et mettre en œuvre le plan d'actions commercial en collaboration avec l'inspecteur
- Assurer la coordination avec les inspecteurs régionaux et les services internes

En préparation d'un BAC+2 en Assurances, vous avez une forte appétence commerciale, de bonnes qualités relationnelles et rédactionnelles. Vous faites preuve de rigueur et d'organisation dans votre travail.

Votre curiosité et votre esprit de synthèse vous permettront de réussir vos missions.

Au-delà d'un diplôme et de votre expérience professionnelle, il sera attaché une grande importance à votre savoir-être.

Adressez votre CV et lettre de motivation en indiquant vos prétentions salariales à l'adresse :
recrutement@apivia-courtage .fr

recrutement@apivia-courtage.fr

[Voir le site](#)

Emploi

Date de publication:09/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Languedoc-Roussillon

Expérience:Débutant accepté

Emploi

Date de publication:09/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Centre

Expérience:Débutant accepté

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

ASSISTANT COMMERCIAL H/F - ALTERNANCE

Au sein de l'entité Apicil Sante Prévoyance, vous devrez assister les équipes commerciales de l'agence en contribuant au développement de leur portefeuille et à la fidélisation de la clientèle en direct.

Vos missions:

Développement du chiffre d'affaires

- Suivre les actions commerciales et les campagnes marketing (prospections clients)
- Renseigner les outils commerciaux et préparer le reporting commercial
- Répondre aux questions des clients sur leurs garanties ou leurs contrats
- Participer au suivi technique (résultats techniques, redressements, résiliations...)

Accompagnement des équipes et des partenaires

- Prendre les rendez-vous des commerciaux (clients, prospects), les préparer et effectuer les relances téléphoniques
- Assurer la gestion des agendas commerciaux
- Participer au fonctionnement de l'agence (fournitures, documentations produits, réception et traitement du courrier...)

Mise en oeuvre de la transversalité

- Participer à l'élaboration des dossiers sur mesure et du document de présentation de l'offre
- Suivre la mise en gestion des contrats
- Accueillir la clientèle au téléphone ou dans l'agence pour des questions relatives à sa situation et qualifier les besoins exprimés, le cas échéant la réorienter
- Assurer le service client (accueil téléphonique ou en face à face) des sollicitations clients ou apporteurs du marché Entreprises

Profil recherché

De formation type BAC + 3 en Assurance, Banque Distribution ou Vente

Nous souhaitons rencontrer : un(e) étudiant(e) sérieux(e), rigoureux(euse) et doté(e) d'un bon relationnel avec un sens du commercial développé.

Postulez sans plus attendre ! Si votre candidature nous intéresse, vous serez très vite contacté(e) par notre équipe Recrutement !

marie_clemence.sarcey@apicil.com

[Voir le site](#)

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

ASSISTANT COMMERCIAL H/F - ALTERNANCE

Au sein de l'entité Apicil Sante Prévoyance, vous devrez assister les équipes commerciales de l'agence en contribuant au développement de leur portefeuille et à la fidélisation de la clientèle en direct.

Vos missions:

Développement du chiffre d'affaires

- Suivre les actions commerciales et les campagnes marketing (prospections clients)

Emploi

Date de publication:03/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Nord-Pas-de-Calais (ALLE DE LA MARQUE - 59290 WASQUEHAL)

Expérience:Débutant

Emploi

Date de publication:03/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (20 rue de la baume - 75008 PARIS)

Expérience:Débutant

- Renseigner les outils commerciaux et préparer le reporting commercial
- Répondre aux questions des clients sur leurs garanties ou leurs contrats
- Participer au suivi technique (résultats techniques, redressements, résiliations...)

Accompagnement des équipes et des partenaires

- Prendre les rendez-vous des commerciaux (clients, prospects), les préparer et effectuer les relances téléphoniques
- Assurer la gestion des agendas commerciaux
- Participer au fonctionnement de l'agence (fournitures, documentations produits, réception et traitement du courrier...)

Mise en oeuvre de la transversalité

- Participer à l'élaboration des dossiers sur mesure et du document de présentation de l'offre
- Suivre la mise en gestion des contrats
- Accueillir la clientèle au téléphone ou dans l'agence pour des questions relatives à sa situation et qualifier les besoins exprimés, le cas échéant la réorienter
- Assurer le service client (accueil téléphonique ou en face à face) des sollicitations clients ou apporteurs du marché Entreprises

Profil recherché

De formation type BAC + 3 à BAC +5 en Assurance, Banque Distribution ou Vente

Nous souhaitons rencontrer : un(e) étudiant(e) sérieux(e), rigoureux(euse) et doté(e) d'un bon relationnel avec un sens du commercial développé.

Postulez sans plus attendre ! Si votre candidature nous intéresse, vous serez très vite contacté(e) par notre équipe Recrutement !

marie_clemence.sarcey@apicil.com

[Voir le site](#)

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

CDI JEUNE DIPLÔMÉ(E) - CHARGÉ(E) D'AFFAIRES (F/H) SPÉCIALISÉ(E) DANS LE COURTAGE DE L'ASSURANCE DES CONTRATS (RISQUES POLITIQUES ET DE CRÉDIT)

Une ambiance de travail motivante au sein de notre Cabinet, un des leaders de son marché.

Un très haut niveau de compétences de nos collaborateurs. Un secteur porteur et des possibilités d'évolution réelles et rapides en fonction de votre performance.

SOLM ONDO est un courtier européen indépendant, spécialisé dans l'assurance des risques financiers : risques politiques et de crédit, protection des contrats export et des investissements à l'étranger, émission de cautions et de garanties, Cyber, Responsabilité Civile des dirigeants et fraude.

Depuis 1999, SOLMONDO est reconnu sur le marché pour ses solutions innovantes et pragmatiques. Les locaux situés au centre de Paris sont spacieux et agrémentés d'œuvres d'art afin d'offrir à l'équipe un cadre de travail apaisant. (<https://www.solmond o.net/>)

NOS CLIENTS sont des groupes du CAC ou des ETI, industriels de différents secteurs (aéronautique, défense, télécoms, infrastructures, mines, agro-alimentaire, etc.). Les banques utilisent aussi nos services pour leurs opérations de trade finance (crédit, caution, matières premières), de financements structurés ou pour d'autres opérations sur mesure.

Emploi

Date de publication: 02/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 6e)

Expérience: Débutant accepté

VOS MISSIONS

Rattaché(e) à un courtier senior, vous participerez aux différentes phases de traitement des contrats à l'exportation et de leurs risques ainsi qu'à la protection des investissements :

- o identification des risques et recherche de solutions d'assurance
- o analyse des clauses contractuelles,
- o proposition pour l'élaboration des solutions de financements,
- o établissement des demandes de cotation aux assureurs et calcul des primes,
- o coordination de l'élaboration des polices entre les assureurs privés, les banques et les clients, et leur suivi.

Vous participerez activement à l'action commerciale.

Si vous avez une formation juridique, vous participerez également à :

- l'analyse des polices standard actuelles de Solmondo (Interruption de contrat, protection des investissements) et propositions éventuelles pour leur aménagement
- études juridiques dans le cadre du développement de nouveaux produits

PROFIL

De formation supérieure Bac+5, Ecole de Commerce, d'Ingénieur ou équivalent :

- Vous êtes dynamique et ouvert sur le monde.
- Vous êtes créatif et aimez la négociation pour tirer parti d'un marché dynamique.
- Vous avez le sens de l'engagement et aimez travailler en équipe.
- Vous maîtrisez l'Anglais des Affaires. Une autre langue européenne serait un plus.
- Vous connaissez le droit des contrats.
- Vous maîtrisez les fonctions avancées du Pack Office.
- Vous êtes à l'aise avec les chiffres (calcul mental et Excel avancé).

REMUNERATION : selon profil. Également un programme d'intéressement collectif.

AVANTAGES : convention collective du courtage (mutuelle et prévoyance), Tickets-restaurants et 50% du Pass Navigo.

LOCALISATION : Paris, rue du Cherche-Midi 6ème et quai Blériot 16ème ou télétravail

RECRUTEMENT : sur une demi-journée – 2-3 entretiens avec des personnes de l'équipe

Merci d'expliquer les raisons de votre candidature à office@solmondo.net (pas de lettre de motivation)

OFFICE@SOLMONDO.NET

[Voir le site](#)

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

OPTICIEN COLLABORATEUR - Dep. 44 (H/F)

Leader sur le marché de la distribution optique en France, la coopérative rassemble les enseignes Optic 2000, Lissac Enseigne et Audio 2000 et son réseau de plus de 2000 points de vente.

Citoyenneté, Solidarité, Innovation, Professionnalisme sont les valeurs communes à l'ensemble de ces enseignes et de la centrale Audiopic.

Emploi

Date de publication: 02/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Pays de la Loire (Pornic (44))

Expérience: non précisée

Le magasin Optic 2000 situé à PORNIC (44), recherche un Opticien collaborateur (H/F).

Poste à pourvoir immédiatement au sein d'une équipe jeune et dynamique.

Poste polyvalent :

- Vente / Conseils - Prestations d'atelier
- Vérifications visuelles
- Contactologie
- Fidélisation de la clientèle

Souriant, dynamique, motivé, doté d'un sens commercial, passionné par la mode. Vous aimez travailler dans un cadre agréable avec une équipe dynamique, alors ne vous posez plus la question. Rejoignez nous !

Contact :

Madame THIBAUD 02.51.74.53.65

modo.pornic@gmail.com

modoppornic@gmail.com

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

CONSEILLER(ÈRE) MUTUALISTE

La Mutuelle Familiale (235 salariés) est une vraie mutuelle militante, pionnière sur des sujets majeurs de société et qui ne fait pas de profit sur la santé. Elle accompagne et guide au quotidien plus de 150 000 bénéficiaires en santé, prévoyance, prévention.

La Mutuelle Familiale est fière de son indépendance et de la proximité qu'elle a su développer auprès de ses adhérents pour mieux répondre à leurs besoins tout en s'adaptant à un environnement en pleine transformation. C'est aussi une entreprise qui s'engage en santé environnementale pour sensibiliser ses adhérents et ses collaborateurs. Elle est la première mutuelle à lutter contre les perturbateurs endocriniens.

Rejoindre La Mutuelle Familiale c'est intégrer une mutuelle où vous avez toutes et tous une chance d'être recruté(e)s, quels que soient votre profil et votre parcours professionnel. Nous encourageons la polyvalence, les nouvelles idées, l'autonomie et l'agilité dans un environnement bienveillant.

VOTRE METIER :

« CONSEILLER(ÈRE) MUTUALISTE »

CDI A POURVOIR IMMEDIATEMENT - AGENCE DE GENNEVILLIERS - DRANCY - IVRY S/ SEINE

En tant que Conseiller(ère) mutualiste basé(e) sur l'une de nos 3 agences, vous avez pour mission de développer et de fidéliser votre portefeuille adhérents (particuliers, travailleurs non-salariés et petits collectifs) en proposant des solutions et prestations adaptées à leurs besoins, dans le domaine de la complémentaire santé et la prévoyance.

En conformité avec la stratégie commerciale de La Mutuelle Familiale, votre mission globale comprendra les activités suivantes :

- Accueillir les prospects et les adhérents
- Identifier et analyser les besoins des prospects et adhérents, les renseigner et les conseiller
- Réaliser des devis et en assurer le suivi (relance, etc.)
- Conclure la vente et réaliser le contrat
- Analyser l'évolution de la situation des adhérents pour leur proposer les produits et les services adaptés

Emploi

Date de publication: 28/04/2022

Fonction: Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Ile-de-France

Expérience: Confirmé

- Mener des actions de phoning auprès de prospects et d'adhérents pour développer le portefeuille et effectuer des ventes additionnelles
- Proposer la vente de nouveaux produits
- Consolider les reporting nécessaires au pilotage et au suivi de son activité
- Renseigner au quotidien l'outil de gestion interne
- Participer à des événements locaux (foires, marchés, campus etc...) pour promouvoir l'image et les produits de la Mutuelle Familiale

VOTRE PROFIL :

Vous êtes titulaire d'un Bac+2 développement commercial et /ou d'une expérience commerciale significative et possédez les compétences suivantes :

- Gérer, développer et fidéliser votre portefeuille
- Mener efficacement des actions de prospection et de promotion de la Mutuelle Familiale (prise de rdv, entretiens de vente et ventes à distance)
- Planifier et organiser l'activité en fonction des objectifs fixés.
- Maîtriser les logiciels bureautiques courants (suite office) et adaptabilité aux logiciels applicatifs métiers
- Être doté(e) d'un fort relationnel et maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente vis-à-vis et téléphonique
- Faire preuve d'adaptabilité

Vous êtes dynamique, autonome avec un sens prononcé de la relation adhérent et du développement commercial : Rejoignez-nous !

De nombreux avantages :

- Tickets restaurants
- Epargne salariale
- Activités sociales et culturelles du CSE
- Prise en charge mutuelle par l'employeur à près de 90%
- Politique QVT
- Développement des compétences par la mise en place de formations régulières

La politique d'embauche de la Mutuelle Familiale vise à améliorer la représentation des personnes handicapées au sein de ses effectifs.

Si ce profil vous correspond, rejoignez-nous en postulant en ligne.
www.mutuelle-familiale.fr

recrutement@mutuelle-familiale.fr

[Voir le site](#)

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

UN ALTERNANT - CHARGE DE PROJET DIGITAL (H/F) R2643025

UN ALTERNANT - CHARGE DE PROJET DIGITAL (H/F) R2643025

Emploi

SANOFI a pour ambition d'être un Leader Mondial et intégré de la Santé, centré sur les besoins des patients.

Rejoignez SANOFI et prenez part à notre ambition : protéger la santé, apporter l'espoir et améliorer la qualité de vie des sept milliards de personnes dans le monde.

Grâce à un environnement dynamique et diversifié, nous vous offrons des opportunités de développer vos compétences, réaliser vos objectifs et apporter votre contribution à des innovations capitales en matière de santé.

Date de publication:26/04/2022

Fonction:Informatique

Localisation: Ile-de-France (Gentilly)

Expérience:Débutant

Dans ce contexte, Sanofi Aventis Groupe recherche :
UN ALTERNANT - CHARGE DE PROJET DIGITAL (H/F)
Site Campus Val de Bièvre - Gentilly (94)

Descriptif de la mission :

Au sein du service Digital France de Sanofi Aventis Groupe et en lien avec votre tuteur, vous apporterez votre support aux activités de l'équipe et principalement au pilotage des projets IT, web et marketing portés par les Global Business Units.

Dans ce cadre, vos missions consisteront à :

Participer au recueil des besoins des opérationnels auprès des équipes business,

Apporter votre support à la création de campagne de communications pré et post-production des projets ainsi qu'aux formations réalisées par l'équipe,

Prendre part à la réalisation des projets, en interne ou en lien avec les prestataires,

Contribuer à établir une relation avec les prestataires externes susceptibles d'apporter leur support sur un projet,

Assister l'équipe dans la rédaction de la documentation nécessaire à la réalisation des projets,

Collaborer à la réalisation et au développement des outils de suivi.

Profil recherché :

Vous recherchez un contrat en alternance d'une durée de 12 mois, débutant en septembre 2022 dans le cadre d'une formation de niveau Bac +4/+5 en Informatique, Data ou Marketing Digital de type Ecole de Commerce, Ecole d'Ingénieurs ou Université.

Pour ce poste, vous justifiez d'une première expérience ou de connaissances dans le domaine de la Gestion de Projets digitaux.

Vous maîtrisez les logiciels du pack Office et plus particulièrement PowerPoint.

Intervenant dans un environnement international, vous êtes en capacité de converser aisément en anglais avec des interlocuteurs non francophones.

Pour cette alternance, votre capacité d'organisation, votre rigueur et votre esprit analytique vous permettent de mener à bien vos missions. Ouvert(e) d'esprit, vous aimez travailler en équipe et interagir sur des sujets transverses.

Vous souhaitez en parallèle de vos apprentissages théoriques, les mettre en pratique immédiatement en entreprise, merci de nous transmettre vos CV et lettre de motivation.

Chez Sanofi, la diversité et l'inclusion sont au cœur de notre fonctionnement et sont intégrées à nos Valeurs fondamentales. Nous sommes conscients que pour exploiter véritablement la richesse que la diversité nous apporte, nous devons faire preuve d'inclusion et créer un environnement de travail où ces différences peuvent s'épanouir et être développées pour améliorer le quotidien de nos collègues, patients et clients. Nous respectons et valorisons la diversité de nos collaborateurs, leurs parcours et leurs expériences dans un objectif d'égalité des chances pour tous. Dans le cadre de son engagement diversité, Sanofi accueille et intègre des collaborateurs en situation de handicap.

La diversité et l'inclusion sont les piliers de la manière dont Sanofi fonctionne et font partie intégrante des valeurs de la société. Nous respectons la diversité de nos collaborateurs, tout comme celle de leurs parcours et expériences. Afin de bénéficier de la richesse qu'apporte la diversité, Sanofi s'engage à donner l'exemple en matière d'inclusion et à favoriser un environnement de travail où les différences peuvent prospérer et contribuer à aider les patients à retrouver une vie meilleure.

Dans le cadre de son engagement diversité, Sanofi accueille et intègre des collaborateurs en situation de handicap.

contact@sanoficareers.fr

[Voir le site](#)

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

MANAGER DU COMMERCE

Employeur :

Communauté de Communes de Pleyben-Châteaulin-Porzay (CCPCP)
9, Rue Camille Danguillaume – CS 60043 – 29150 CHATEAULIN

Type de contrat : Contrat de projet/ Poste à temps complet - 35h hebdomadaire

Durée : 24 mois

Grade recherché : Catégorie A – filière administrative

Domaine d'activité : Développement territorial

Métier : Développeuse/développeur économique

Positionnement du poste dans l'organisation :

Sous l'autorité du DGS de la CCPCP, en étroite collaboration avec les DGS des communes de Châteaulin et Pleyben, le chargé de développement économique de la CCPCP et le chef de projet redynamisation « Petites Villes de Demain » sur Châteaulin et Pleyben

Descriptif de l'emploi :

La CCPCP est un EPCI de 17 communes représentant 22 927 habitants. 1er et 2nd pôles d'activités et de services de l'intercommunalité, les communes de Châteaulin (5 189 habitants) et Pleyben (3 656 habitants) sont toutes deux bénéficiaires du programme « Petites Villes de Demain ».

Dans le cadre de ce programme, en étroite collaboration avec les services identifiés ci-dessus, le Manager du commerce mobilise l'ensemble des acteurs économiques de proximité (commerces, artisanat, activités tertiaires et libérales, associations...), pour soutenir et dynamiser les activités ayant des retombées économiques en centre-ville, sur les communes de Châteaulin et Pleyben mais aussi plus largement sur l'ensemble de l'intercommunalité.

Acteur de proximité, il fédère les acteurs économiques autour de projets d'animation et de promotion du commerce de proximité, développe la prospection d'enseignes et accompagne les porteurs de projets dans leur implantation sur les centralités. Il accompagne également les commerçants dans la modernisation – notamment digitale - de leur activité

Définir et contribuer au déploiement d'un plan d'actions en faveur du commerce

- Accompagner les communes de Châteaulin et Pleyben dans la mise en œuvre du volet économique de leur stratégie de dynamisation du centre-ville
- Assurer l'interface entre les professionnels des centres-villes, les municipalités et les services de la CCPCP
- Réaliser le suivi d'un observatoire du commerce de centre-ville
- Veille financière : saisir les opportunités de financement et monter les dossiers

Accompagner les professionnels et contribuer à l'animation des projets collectifs

- Accueillir, orienter et accompagner les porteurs de projets de centre-ville dans la mise en œuvre de leurs projets (aide à la recherche de locaux, financements, services)
- Assurer une veille foncière/immobilière dans les centres-villes et alimenter le fichier des locaux d'activités disponibles tenu par la CCPCP
- Intervenir en appui des unions professionnelles de Châteaulin et Pleyben pour l'organisation d'animations, événementiels, opérations thématiques de promotion du commerce de proximité.
- Mettre en œuvre le dispositif Pass Commerce et Artisanat sur le territoire de la CCPCP
- Participer à l'animation de la future pépinière-maison des entreprises de

Emploi

Date de publication: 25/04/2022

Fonction: Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Bretagne (Châteaulin)

Expérience: Débutant accepté

la CCPCP aux côtés du chargé de développement économique de la CCPCP

Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication

- Ali menter des outils promotionnels web et réseaux sociaux de la CCPCP et des communes de Châteaulin et Pleyben des actualités économiques « centres-villes »
- Promouvoir l'offre de services de la collectivité en direction des professionnels de proximité
- Participer à la mise en œuvre d'événementiels en faveur des professionnels de proximité (salon des Artisans CCPCP, etc.)

Soutenir la digitalisation des commerces

- Accompagner les professionnels dans la modernisation et la digitalisation de leur outil de travail
- Contribuer à la dynamisation économique des centres-villes en proposant des actions permettant d'améliorer les retombées économiques dans les centralités : outils numériques collectifs, boutiques éphémères.

Compétences et aptitudes requises

Savoirs

Maîtrise de outils informatiques (bureautique, base de données, tableau de suivi),

Capacité d'écoute de dialogue, de médiation et de négociation

Connaissance du commerce et de ses enjeux

Connaissance des collectivités locales

Savoir-Faire

Force de proposition et de conviction

Gestion de projet

Sens de l'initiative et adaptabilité à des interlocuteurs variés

Goût pour le travail de terrain

Sens de l'autonomie et de l'anticipation

Savoir-être

Sens de l'écoute et de l'analyse

Dynamisme

Aisance relationnelle et sens de la communication

Rigueur

Sens du travail en équipe

Candidature :

CV + lettre de motivation à transmettre à

Madame la Présidente de la CCPCP

9 Rue Camille Danguillaume

29150 CHATEAULIN

Par courriel à Madame LE GUERN Muriel, DRH : muriel.leguern@ccpcp.bzh

Date limite des candidatures : 8 Mai 2022

muriel.leguern@ccpcp.bzh

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

HEAD OF SALES H/F

Alter Watt est une start-up spécialisée dans les études énergétiques, la réalisation des travaux de rénovation énergétique pour les bâtiments, et le financement de ceux-ci. Nous avons pour objectif de réduire les émissions de CO2 en améliorant l'efficacité énergétique des bâtiments.

Aujourd'hui, Alter Watt c'est :

- Une start-up en pleine croissance
- 12 collaborateurs bourrés de talents et d'énergie

Emploi

Date de publication:25/04/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience:Confirmé

- Plus de 150 clients heureux d'avoir fait un geste pour la planète et soulagés d'avoir réduit leurs factures d'énergie

Si toi aussi tu penses qu'il est venu le temps d'agir pour notre avenir, rejoins-nous !

Descriptif du poste

Ton rôle au sein d'Alter Watt c'est :

En tant que Head of Sales, tu t'occupes du lien avec les comptes clés : S'assurer que ceux-ci aient la meilleure expérience client avec Alter Watt est ton premier souci ! Tu dois comprendre leurs besoins et savoir y répondre.

Tu participes également activement à la réflexion stratégique de nos offres, et tu cibles les bonnes typologies de potentiels clients à prospecter ! Tu manages l'équipe développement commercial et tu suis les objectifs.

Tes missions

Suivi et relation clients grands comptes (travaux, audits énergétique, décret tertiaire)

Management et développement d'une équipe commerciale

Prospection et qualification de prospects par téléphone et en physique

Comprendre et identifier les enjeux d'économies d'énergie des prospects et clients (syndics, entreprises, collectivités, bailleurs sociaux, associations...)

Gérer la réponse aux Appels d'Offres sur le marché

Développement de partenariats pouvant ouvrir nos horizons d'acquisition clients

Réflexions stratégiques, communication et administration

Participer à la diversification des produits et de l'offre,

Veille concurrentielle et analyse des leviers de croissance à activer

Profil du poste

As-tu le profil idéal ?

Tu aimes dépasser tes objectifs et partager tes connaissances ;

Tu as une expérience d'au moins trois ans en développement commercial ;

Organisé, rigoureux, tu es efficace et polyvalent ;

Tu as une sensibilité pour le Marketing B2B ;

Tu as de l'expérience et/ou intéressé par la transition énergétique, la rénovation des bâtiments et tu n'as pas peur de te former sur des sujets techniques

Ce que nous offrons

Quelques avantages...

Un moment clé pour rejoindre une startup en forte croissance ;

Un cadre et une mission porteuse de sens dans le domaine de la transition énergétique ;

Une rémunération fixe + variable avantageuse ;

Une équipe d'une dizaine de personnes jeune et passionnée.

Déroulement des entretiens

Notre processus de recrutement :

Présélection de ton CV

Point téléphonique avec une personne du pôle commercial (15-30 minutes)

Entretien avec les fondateurs

Envoie ta lettre de motivation et ton CV à Rieuc de Lavenne
rdelavenne@alter-watt.com

rdelavenne@alter-watt.com

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

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

SAM est un courtier d'assurance spécialisé à 100% sur les programmes affinitaires et met en place / pilote des programmes d'assurance à travers 5 Business Units correspondant à autant de pôles d'expertise :

- Business Unit Banque et distribution : programmes cartes en inclusion ou option, garanties moyens de paiement.
- BU SAM Loisirs : assurance location saisonnière, en partenariat avec des agences immobilières et des centrales de réservation. Assurance neige et montagne en partenariat avec des stations de montagne.
- BU SAM mobilités : assurance des vélos, VAE, et divers engins de déplacement personnels (Trottinettes électriques...) en partenariat avec des distributeurs de matériel ou de loueurs.
- BU SAM Affinity : divers autres programmes. (Fédérations sportives par exemple)

L'effectif de SAM est de 31 personnes. Le siège de SAM est situé à Levallois Perret

SAM dispose de deux plateformes de gestion :

- A son siège de Levallois Perret
- A Brétigny sur Orge dans le sud de Paris

La croissance de SAM est à deux chiffres pour la quatrième année consécutive. Malgré le covid-19, la croissance de SAM en 2020 a été de 15% pour atteindre 13 millions d'euros de commissions.

LA BU SAM LOISIRS

La BU SAM loisirs est issue du rachat du courtier PM conseils en Août 2018. Cette BU développe deux grands types de programmes affinitaires :

- L'assurance annulation de location saisonnière, en partenariat avec 250 agences et centrales de réservation qui distribue le produit auprès de leurs propriétaires et réservataires.
- L'assurance neige et montagne en partenariat avec une dizaine de stations de montagne qui vendent le produit au guichet avec les forfaits de remontée mécanique.

Malgré la crise du Covid-19, qui a impacté fortement la location saisonnière, la BU SAM loisirs est en croissance de 13% en 2020 et devrait dépasser le million d'euros de revenus en 2021.

SAM souhaite désormais accélérer le développement de sa BU par croissance organique et croissance externe.

CONTEXTE

Afin d'accompagner son développement rapide, SAM souhaite renforcer sa direction commerciale.

Le Chargé de clientèle, devra assurer le développement des Business Unit SAM Loisirs et SAM Mobilités.

POSTE ET PROFIL

Son rôle sera d'accélérer la croissance des deux BU en véritable intrapreneur.

Missions :

- Prospecter des nouveaux clients distributeur en location saisonnière en identifiant et en les conseillant sur leurs besoins
 - o Cibler et prospecter les clients potentiels (prise de RDV, démarchage téléphonique, envoi d'email, ...)
 - o Rédiger proposition commerciale
- Développer et fidéliser son portefeuille clients (250 partenaires distributeurs location saisonnière et stations de ski)
 - o Assurer le suivi commercial et administratif de son portefeuille
 - o Ecouter pour déterminer les besoins et proposer une solution adaptée

Emploi

Date de publication: 22/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience: Débutant accepté

(technique / financière)

o Développer notre gamme complémentaire de produits auprès de ces mêmes partenaires

- Remonter les inputs clients pour améliorer nos produits et nos services
- Participer à la Veille marché / concurrent
- Création et rédaction d'outils de communication (newsletter, flyer, ...)

Profil :

- Qualité
- Développeur
- Aisance relationnelle
- Bonne humeur
- Ecoute active / force de conviction
- Sens de la négociation et leadership
- Rigueur et organisation

charline.varlet@sam-assurance.com

[Voir le site](#)

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

PROSPECTEUR-TRICE FONCIER JUNIOR (H/F) - ALTERNANCE

Nexity recherche un(e) Prospecteur/trice Foncier junior en alternance. Le poste sera basé à Rouen au sein de la filiale Immobilier Résidentiel Normandie.

En relation avec un Responsable Développement, vous aurez en charge la détection et l'analyse des opportunités foncières sur le territoire qui vous est affecté.

En nous rejoignant, vos principales missions sont :

Détecter les opportunités foncières par approche directe en développant et mobilisant un réseau d'apporteurs d'affaires,
Mobiliser toutes les informations recherchées ou mises à disposition pour identifier les opportunités,
Recenser toutes les contraintes techniques du terrain en collaboration avec le service Etudes afin d'évaluer la pertinence de la poursuite du projet,
Rechercher tous les éléments risquant d'infléchir la faisabilité du futur projet.
Organiser les rendez-vous avec le responsable du développement
Participer au montage des projets
Présenter les projets auprès des collectivités
Qualifications
En cours de formation BAC +3/+4, vous êtes une femme ou un homme de terrain. Vous êtes dynamique, déterminé(e) et prêt(e) à relever des défis.

cgabanou@nexity.fr

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

VIE INGÉNIEUR COMMERCIAL

Eco-Tech Ceram est à la recherche d'un(e) Ingénieur(e) Commercial(le) ayant des compétences dans l'efficacité énergétique et/ou l'industrie afin d'accompagner l'entreprise dans son développement marketing et commercial en Allemagne.

Emploi

Date de publication:22/04/2022

Fonction:Spécialistes Activités Tertiaires (banque, assurance, immobilier...)

Localisation: Haute-Normandie (Siège de ROUEN, intervention Normandie)

Expérience:Débutant

Emploi

Date de publication:19/04/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Etranger (Allemagne)

- BAC+5 école d'ingénieur avec une spécialisation en efficacité énergétique/thermique complétée par un cursus ou une formation en marketing/commercial

Expérience:Débutant

- Être éligible aux conditions de mise en place d'un VIE : avoir entre 18 ans et 28 ans et être français ou ressortissant d'un pays de l'Espace Economique Européen. Veuillez à vérifier les conditions :

<https://mon-vie-via.businessfrance.fr/>

- Négociateur(trice), agile et convaincant(e), vous savez argumenter, convaincre et obtenir des résultats probants

- Vous disposez d'une bonne capacité d'écoute et de communication. Organisé(e), autonome, vous êtes sensible aux enjeux écologiques et au développement durable. Une expérience professionnelle sera fortement appréciée.

- Goût pour la relation client et le développement commercial

- Autonome et proactif(ve)

- Pratique professionnel du français obligatoire

- Allemand professionnel

MIS SIONS

- Vous préparez les outils marketing et communication pour approcher les marchés allemands

- Vous menez une veille marketing et concurrentielle constante et assurez les reportings

- Vous réalisez des études de marché complètes et développez une base de données

- Vous représentez Eco-Tech Ceram lors de divers évènements commerciaux sur le territoire Allemand (salons, colloques...)

- Vous alimentez et développez le réseau social allemand Xing

- Vous êtes ambassadeur de l'entreprise et représentez ses valeurs chez les clients

recrutement@ecotechceram.com

[Voir le site](#)

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

ALTERNANT - ASSISTANT CHEF DE PRODUITS PROTECTION SOCIALE H/F

Mission

Plus qu'une société en gestion de Patrimoine, rejoignez un groupe, une histoire, une marque forte, des offres innovantes. 

Cyrus Conseil est l'un des leaders de la gestion de patrimoine en France, grâce à 32 ans d'expérience, 9.3 milliards d'actifs financiers et 340 collaborateurs.  ; 9;

Nous accompagnons nos clients en toute objectivité et avec conviction en conciliant éthique et finance.

Excellence, confiance et épanouissement sont les valeurs qui nous portent et nous permettent d'accompagner au quotidien nos clients. #8239;

Ensemble, développons votre expertise et libérons votre potentiel. 

Dans le cadre de son développement, le Pôle Prévoyance et Retraite (PPR) recherche un Assistant chef de produits Protection Sociale H/F en alternance.

Nous vous permettrons d'apprendre un métier en étant en charge des

Emploi

Date de publication:14/04/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience:Débutant

missions suivantes :

Marketing :

En collaboration avec la direction marketing, assurer la production et la mise à jour des différents reportings, supports marketing internes et externes.

Contribuer à la réalisation de souscription et à la gestion des contrats en portefeuille

Contribuer à la réalisation d'Audits retraite.

Réaliser des études de marché et une veille constante.

Digitalisation :

Optimiser des outils de travail permettant de gagner en efficacité.

Participer à l'amélioration de la qualité des données au sein de notre CRM

Communication :

Rédiger des communications internes ou permettant d'alimenter les différents réseaux (Site internet, réseaux sociaux, ...).

Soutien technique pour les consultants patrimoniaux via les réponses apportées sur les produits (Prévoyance, Epargne Salariale, Retraite, etc.)

Promouvoir les partenaires et les produits de protection sociale et d'épargne salariale.

Relations partenaires :

Echanger quotidiennement avec les partenaires (assureurs, sociétés de gestion...) afin de répondre aux demandes des consultants patrimoniaux et d'assurer un suivi de qualité de l'offre.

De manière générale, vous serez amené(e) à avoir des interactions permanentes notamment avec les équipes commerciales.

Profil

Dans le cadre de votre Master 1 ou 2 spécialisé en Assurance / Marketing, vous recherchez une expérience responsabilisante et plein de challenge.

Vous avez déjà une expérience dans les assurances (protection sociale, retraite, épargne salariale).

Vous êtes dynamique, ambitieux(se), ayant un excellent sens de l'organisation, de la gestion des priorités, et d'excellentes capacités rédactionnelles. De plus vous aimez travailler en équipe.

Vous maîtrisez le Pack Office.

De plus vous vous reconnaissez dans nos valeurs : Excellence, Confiance et Epanouissement.

Si vous vous reconnaissez dans cette définition, si vous souhaitez évoluer dans un environnement stimulant et dynamique laissant la place à l'initiative : rejoignez-nous !

Infos pratiques

Nos bureaux ont une situation exceptionnelle, au 50 boulevard Haussmann au dessus du magasin "galeries Lafayette Homme" proche des grands magasins parisiens et à deux pas de la Gare St Lazare. Que vous soyez à pied, en vélo, en autolib', en bus, ou en métro, nous rejoindre est particulièrement facile !

Les espaces de travail ont été aménagés de manière à faciliter les échanges entre les équipes tout en permettant de s'isoler ou de recevoir les clients dans des salons superbes. A l'heure du déjeuner, les options ne manquent pas : Take away, restaurants rapides en tout genre, bistros, mais le must est de déjeuner sur place en profitant de la très belle salle à manger avec vue sur Montmartre ou de la terrasse avec une vue à 360° sur Paris qui sont mises à la disposition des collaborateurs. Confort, ambiance et vraies pauses garantis

alexia.francois@groupe-cyrus.fr

[Voir le site](#)

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

ALTERNANT - ASSISTANT CHEF DE PRODUITS (POS) H/F

Mission

Plus qu'une société en gestion de Patrimoine, rejoignez un groupe, une histoire, une marque forte, des offres innovantes. 

Cyrus Conseil est l'un des leaders de la gestion de patrimoine en France, grâce à 32 ans d'expérience, 9.3 milliards d'actifs financiers et 340 collaborateurs.  9;

Nous accompagnons nos clients en toute objectivité et avec conviction en conciliant éthique et finance.

Excellence, confiance et épanouissement sont les valeurs qui nous portent et nous permettent d'accompagner au quotidien nos clients.  #8239;

Ensemble, développons votre expertise et libérons votre potentiel. 

Dans le cadre de son développement, le Pôle Offre et Services recherche un alternant Assistant chef de produits H/F.

Nous vous permettrons d'apprendre un métier en étant en charge des missions suivantes :

Marketing :

En collaboration avec la direction marketing, assurer la production et la mise à jour des différents reportings, supports marketing internes et externes.

Participer aux lancements des différentes offres de produits d'investissements.

Optimiser des outils de travail permettant de gagner en efficacité.

Réaliser des études de marché et une veille.

Communication :

Rédiger des communications internes ou permettant d'alimenter les différents réseaux (Site internet, réseaux sociaux, ...).

Soutien technique pour les consultants patrimoniaux via les réponses apportées sur les produits d'investissement (assurance Vie, produits bancaire, private equity).

Relations Partenaires :

Echanger quotidiennement avec les partenaires (assureurs, sociétés de gestion...) afin de répondre aux demandes des consultants patrimoniaux et d'assurer un suivi de qualité de l'offre.

De manière générale, vous serez amené(e) à avoir des interactions permanentes notamment avec les équipes commerciales.

Profil

Dans le cadre de votre Master 1 ou 2 spécialisé en Finance / Marketing, vous recherchez une expérience responsabilisante et pleine de challenge. Vous avez déjà une bonne connaissance des produits d'investissement (Non côté, Assurance, CTO...).

Vous êtes dynamique, ambitieux(se), ayant un excellent sens de

Emploi

Date de publication: 14/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Débutant

l'organisation, de la gestion des priorités, et d'excellentes capacités rédactionnelles. De plus vous aimez travailler en équipe.

Vous maîtrisez le Pack Office.

De plus vous vous reconnaissez dans nos valeurs : Excellence, Confiance et Epanouissement.

Si vous vous reconnaissez dans cette définition, si vous souhaitez évoluer dans un environnement stimulant et dynamique laissant la place à l'initiative : rejoignez-nous !

Infos pratiques

Nos bureaux ont une situation exceptionnelle, au 50 boulevard Haussmann au dessus du magasin "galeries Lafayette Homme" proche des grands magasins parisiens et à deux pas de la Gare St Lazare. Que vous soyez à pied, en vélo, en autolib', en bus, ou en métro, nous rejoindre est particulièrement facile !

Les espaces de travail ont été aménagés de manière à faciliter les échanges entre les équipes tout en permettant de s'isoler ou de recevoir les clients dans des salons superbes. A l'heure du déjeuner, les options ne manquent pas : Take away, restaurants rapides en tout genre, bistros, mais le must est de déjeuner sur place en profitant de la très belle salle à manger avec vue sur Montmartre ou de la terrasse avec une vue à 360° sur Paris qui sont mises à la disposition des collaborateurs. Confort, ambiance et vraies pauses garantis

[Voir le site](#)

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

BUSINESS DEVELOPER JUNIOR EN ALTERNANCE - LA DÉFENSE H/F

À propos de ORSYS

Certifié Qualiopi, leader de la formation aux technologies numériques, au management, au développement personnel et aux métiers de l'entreprise, ORSYS accompagne les entreprises et les organisations depuis plus de 45 ans en les aidant à améliorer leurs performances.

Emploi

Date de publication: 12/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (puteaux)

Expérience: Débutant accepté

Avec un développement ininterrompu nous nous positionnons en tête de la profession en matière de croissance et de rentabilité. Cette progression constante repose sur une stratégie d'innovation et d'amélioration continue.

Signataire de la Charte de la diversité et entreprise handi-accueillante, nous valorisons la mixité. Plus de 350 collaborateurs s'investissent au quotidien dans le respect de ces valeurs pour aspirer à des résultats toujours plus élevés.

Découvrez également nos engagements développement durable et RSE.

Le poste

Au sein de la Direction commerciale, tes missions seront de :

- développer et gérer ton portefeuille clients - la chasse sera ton alliée pour réussir
- accompagner tes clients dans la montée en compétences de leurs collaborateurs et élaborer une relation de confiance afin de les fidéliser
- analyser les résultats et indicateurs de tes performances (KPIs) en assurant un reporting régulier
- élaborer et suivre des stratégies commerciales pour comprendre les besoins de tes clients et gérer leurs demandes

Pourquoi nous rejoindre ?

- une ambiance de travail agréable, motivante et dynamique
- des valeurs de performance et de solidarité tournées vers la satisfaction de nos salariés et clients

- un management de proximité bienveillant et à l'écoute

Nos avantages :

- rémunération attractive et évolutive, incluant : fixe + variable + intéressement et participation
- perspective d'embauche à l'issue de l'alternance
- RTT
- prise en charge à 100% des tickets restaurants et transports
- mutuelle d'entreprise
- télétravail possible
- accès privilégié aux formations ORSYS
- CSE dynamique, nombreux avantages, cohésion d'équipe
- challenges commerciaux motivants

Notre accompagnement pour ta réussite :

- une formation initiale avec ton manager durant 15 jours lors de la prise de poste
- une formation continue dans notre école de vente interne (#ORSYSACADEMY)
- un accompagnement personnalisé par notre coach certifié HEC pour développer rapidement ton potentiel

Profil recherché

Cette mission est faite pour toi !

- tu es étudiant en Bac +4 à Bac +5 en école de Commerce ou équivalent
- tu es junior ou tu as une première expérience réussie dans la vente en BtoB
- tu es autonome, dynamique et force de proposition
- tu es persévérant, orienté résultats et tu as le goût du challenge
- tu as le sens du service et un esprit d'équipe prononcé

Nous t'attendons avec impatience pour travailler dans une équipe énergique et motivée avec des managers à l'écoute.

recrutement@orsys.fr

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

CHEF DE PRODUIT JUNIOR EN ASSURANCE DES PERSONNES - Dep. 44 (F/H)

Cbp, qui sommes-nous ?

Cbp est l'acteur incontournable de l'assurance emprunteur et de la prévoyance individuelle en France.

Reconnu pour son excellence, la force de Cbp repose sur plus de 750 experts proposant des solutions 100% digitales de pointe.

Dédiés à la réussite des partenaires, les établissements de crédit et les compagnies d'assurance, les collaborateurs gèrent l'ensemble des étapes de la vie d'un contrat d'assurance emprunteur ou de prévoyance individuelle, de la sélection des risques au traitement des sinistres, en passant par la gestion des adhésions et l'appel des primes.

Nous rejoindre c'est aussi intégrer Kereis, et profiter des opportunités d'un groupe d'envergure internationale et leader sur ses marchés !

Concrètement, quelles seront vos missions ?

Au sein de notre Direction Marketing vous assistez les membres de l'équipe dans le fonctionnement quotidien du service.

Vous travaillez ainsi en étroite collaboration avec vos interlocuteurs afin de comprendre leurs besoins et les accompagner dans l'évolution du service.

Emploi

Date de publication: 12/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Pays de la Loire (Saint Herblain)

Expérience: Débutant

Les chefs de produits dans la réalisation de leurs missions :

- La réalisation des études de marché
- La réalisation d'études de concurrence et de benchmarks tarifaires
- La mise à jour de la documentation précontractuelle
- La mise à jour des supports d'aide à la vente et des argumentaires commerciaux

Et vous ?

Étudiant en Master à compter de septembre 2022, dans le domaine du marketing.

Vous recherchez une alternance pour une durée d'un an.

Vous avez un esprit d'analyse et de synthèse, vous êtes rigoureux.

La connaissance des assurances de personnes (en particulier prévoyance des professionnels, assurance emprunteur) est un réel atout.

Vous avez un bon esprit d'équipe.

Les avantages à nous rejoindre :

cbp est situé à Saint-Herblain, au pied de l'arrêt du tramway Schoelcher (Ligne 1).

Vous profitez par ailleurs chaque jour d'un environnement agréable et apprécié de tous :

locaux récents, chaleureux et accueillants
salles de restauration sur place
titre restaurant

équilibre vie pro/vie perso

engagement RSE à travers nos actions et partenariats.

Voici quelques exemples : , opération sportive et/ou solidaire au profit d'association (ELA, Les Restos du Coeur, Téléthon, course Odyssea etc.), bouchons d'amour, opération brioches

aude.levesque@cbp-group.com

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

CHEF DE SECTEUR GMS (LA ROCHELLE)

Chef de Secteur GMS (La Rochelle)

Ambition. Curiosité. Résilience.

Ces 3 mots vous décrivent et vous animent ? Rejoignez-nous !

Au cœur de notre croissance dynamique se trouve une stratégie simple : tout doit être fait pour que nos équipes incroyablement talentueuses aient une carrière accélérée. C'est pour cela que nous poursuivons nos rêves. Que nous sommes tournés vers le futur. Que nous valorisons le talent plus que le titre. Et c'est pourquoi nous cherchons des candidats qui seront meilleurs que nous-mêmes.

Votre rôle :

Emploi

Date de publication: 11/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Aquitaine

Expérience: Confirmé

En nous rejoignant en tant que Chef de Secteur GMS à La Rochelle vous rejoignez la plus grande brasserie au monde avec plus de 500 bières dans le portefeuille comme Bud, Leffe, Corona ou Tripel Karmeliet.

Interlocuteur privilégié de vos clients hyper et supermarchés et cash & carry, vous aurez toutes les clefs en main pour gérer et développer votre secteur :

- Vous développez la DN, référencez les innovations et optimisez la visibilité des gammes.
- En tant que responsable de votre budget Trade-marketing, vous négociez des opérations promotionnelles quantitatives (volumes), et qualitatives (théâtralisation des opérations).
- Vous concrétisez les partenariats enseignes et vous analysez avec les clients l'évolution de la performance du linéaire.

Votre profil:

- De formation Bac+5, vous justifiez d'une première expérience auprès des GMS.
- Vous êtes à l'aise en anglais tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Vous souhaitez vous épanouir dans un environnement dynamique et une entreprise permettant de valoriser votre potentiel.
- On dit de vous que vous êtes force de conviction, autonome, doté d'une sensibilité produit, impliqué et avec un sens du service client.
- Nos valeurs vous inspirent et vous vous retrouvez derrière chacune d'entre elles.

Vos avantages:

- Travailler dans un environnement innovant avec des produits prestigieux
- Être le maître de votre carrière
- Gérer une multitude de projets différents qui vont vous aider à vous développer rapidement
- Faire partie d'une équipe dynamique et soudée
- Recevoir toute l'aide, le support, la formation et l'encouragement nécessaires à votre réussite

Vos bénéfices:

- Type de contrat : CDI
- Package salarial attractif composé d'une partie fixe et une partie variable (primes commerciales trimestrielles, primes d'intéressement et de participation)
- Remboursement sport & culture
- Remboursement des repas
- Chèques vacances et chèques cadeaux
- Nos produits à partager avec vos amis

En tant que premier brasseur mondial, nous sommes déterminés à rassembler les gens pour un monde meilleur - et plus égalitaire. Un monde plus égalitaire commence lorsque tout le monde peut s'épanouir.

Chez AB InBev, nous accordons de l'importance à la diversité des cultures, des perspectives, des compétences et des expériences chez nos collaborateurs et nous encourageons vivement tous les candidats quels que soit leur sexe, couleur de peau, identité sexuelle ou de genre, handicap, minorité ethnique, nationalité ou autre, à postuler.

Cette incroyable opportunité ressemble au job de vos rêves ? Postulez dès maintenant !

#LI-ABI ZoneEUR

[Voir le site](#)

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

Offre(s) de stage

```
/**/ .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; } /**
```

TRAFFIC MANAGER H/F

Moulin Roty c'est l'histoire d'une joyeuse bande d'amis, réunis autour d'un **Stage**

projet de vie commun associant travail et vie en communauté. Munis

d'une grande dose d'enthousiasme et de débrouillardise, ils s'installent en **Date de publication:** 19/05/2022

1972 dans la minoterie d'un hameau nommé « Moulin Roty ».

Fonction: Informatique

Transformée en SCOP en 1980, l'entreprise spécialisée dans le monde de **Localisation:** Pays de la Loire (Nort sur

l'enfance est désormais installée à Nort sur Erdre, à 30 km de Nantes et

Erdre)

fête cette année ses 50 ans.

Expérience: Débutant accepté

Pour accompagner son développement digital, Moulin Roty cherche son
TRAFFIC MANAGER

DESCRIPTION DU POSTE

Au sein de l'équipe Communication & Marketing B2C, votre mission sera
de développer la notoriété de la marque et d'assurer la mise en avant
commerciale des produits en ligne.

VOS MISSIONS

• WEBMARKETING

o Assurer une veille des sites concurrents

o Assurer une veille des nouveaux outils émergents utilisés sur le web

• SEO

- o Identifier et mettre en place des partenariats de netlinking
- o Suivre la mise en place de backlinks et leur impact sur notre positionnement

- SEA
 - o Définition de la stratégie en collaboration avec notre agence déjà en place
 - o Optimisation des campagnes existantes & appui des opérations commerciales
 - o Création et développement de nouvelles campagnes
 - o Suivi des indicateurs de performance

VOTRE PROFIL

Vous suivez actuellement une formation autour du webmarketing et/ou de la communication digitale. Organisé(e), rigoureux(se) et autonome, vous devrez faire preuve de grandes qualités de communication. Vous avez des compétences techniques ainsi qu'une appétence certaine pour le marketing. Vous êtes force de proposition et savez prendre des initiatives dans une équipe pluridisciplinaire. Vous avez déjà utilisé un outil de suivi de statistiques (Google Analytics de préférence).

Les petits trucs en + qui feront la différence :

- Vous connaissez et savez utiliser Data Studio – MonitoRank – SEM Rush- Google Tag Manager – OnCrawl / Screaming Frog.
- Vous avez une première expérience dans le e-commerce
- Vous savez être sérieux-se sans vous prendre au sérieux

CONDITIONS DU POSTE

- Formation Master (Bac +4/Bac+5)
- Alternance avec une préférence pour une présence chaque semaine
- Contrat sur 1 an minimum
- Chèque déjeuner, 50% carte de transport
- Télétravail possible

POSTULER

Vous souhaitez nous rencontrer pour échanger sur cette offre d'emploi ? Envoyez-nous dès à présent votre CV et lettre de motivation. Nous prendrons contact avec vous dans les meilleurs délais.

- Poste à pourvoir pour Septembre 2022
- CV et lettre de motivation à l'attention de Charlotte : helene@moulinroty.fr

LES AVIS DES ANCIENS ALTERNANTS

Clément – 2 ans d'alternance

« Lors de mes 2 années d'alternance chez Moulin Roty, j'ai réellement été considéré comme un salarié à part entière dans l'entreprise. Je retiens beaucoup de positif de cette expérience avec, tout d'abord, la bonne ambiance générale entre collègues. Le suivi de ma responsable m'a aidé à concrétiser mon projet professionnel avec de solides compétences dans le domaine du digital. »

Lisa – bientôt 2 ans d'alternance

« Si je devais résumer mon alternance chez Moulin Roty, je dirais : une entreprise solidaire, dans laquelle je peux m'épanouir dans mon travail, et participer à des projets à plus grande échelle sans que ma voix ne soit remise en cause. C'est aussi des collègues très sympas, un joli cadre de vie, et des jouets à tous les coins de couloir ! »

charlotte@moulinroty.fr

[Voir le site](#)

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

ASSISTANT MARKETING / COMMUNICATION STAGIAIRE (H/F)

Durée : 6 semaines minimum
Stage au sein de la filiale Italienne

Participation aux Frais A/R
Logement à disposition
Selon profil & durée : Gratification & prime sur objectifs

Bucher Vaslin cherche, développe, fabrique, et vend, seul ou à travers son réseau de concessionnaires exclusifs, des procédés et des matériels exclusivement destinés à la transformation du raisin en vin prêt à la commercialisation

Sa filiale a un fort potentiel de développement et est responsable de la gestion des ventes et du service auprès du client pour l'Italie. Elle est basée dans la province de Gorizia, à Roman d'Isonzo, à 50km de la ville de Trieste.

L'équipe de la filiale pour t'accueillir est composée de 11 collaborateurs expérimentés et sympathiques avec Augustin comme capitaine.

Ta mission principale : Accompagner l'équipe dans son développement marketing & com.

Tes futures activités :

- Déployer des actions marketing pour accroître la visibilité de la filiale (réseaux sociaux)
 - Réaliser une étude concurrentielle du marché Italien
 - Organiser le déploiement du logo sur les différents supports / véhicules
 - Organisation du salon SIMEI
 - Etablir les fiches de poste en s'appuyant sur celles du service RH français
 - Accompagner l'équipe dans l'apprentissage de la langue française
- Ton cursus : De formation Bac +2/3 Marketing Communication, ton niveau en Italien te permet au minimum de comprendre une conversation et d'échanger un peu.

Et toi ?

Tu as soif d'apprendre et tu mets toujours tout en oeuvre pour satisfaire les besoins. Autonome, tu apprécies la polyvalence et le travail en équipe. En plus de ton aisance pour la com. ta positivité et ton savoir être matcheront parfaitement avec notre ambiance de travail.

Tu te retrouves dans ce profil ? Augustin a hâte de découvrir ton parcours et ta motivation ! augustin.leguillou@buchervaslin.com / +33 603 066 482
Référence à indiquer : BVI/AMC-2022

augustin.leguillou@buchervaslin.com

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

STAGE EN SERVICE CLIENTÈLE/ADMINISTRATION

Digitalmix Group S.L., une entreprise espagnole basée à Barcelone, axée sur le commerce électronique dans divers domaines, offre un stage non rémunéré aux étudiants internationaux.

Stage

Date de publication: 17/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Etranger (Italie / ROMAN D'IZONGO)

Expérience: non précisée

Date de publication: 16/05/2022

Nous travaillons avec différents départements spécialisés dans le marketing, la publicité en ligne, la logistique et l'administration. Actuellement, notre marché est présent dans différents pays comme l'Italie, l'Espagne, la Hollande, la France, le Portugal, la Belgique et le Brésil, avec une expansion prochaine en Allemagne et en Pologne. Nous offrons à l'étudiant la possibilité de mettre en pratique ses connaissances dans un environnement jeune, dynamique et multiculturel et d'avoir ainsi un premier contact avec le marché du travail.

Fonction:Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Etranger (Barcelona)
Expérience:non précisée

Principales fonctions exercées par l'étudiant :

- Gestion des commandes et des expéditions, en coordination avec l'entrepôt logistique.
- Service à la clientèle par le biais du chat, du téléphone et de l'e-mail
- Gestion des paiements, des factures et des devis, en synergie avec le département de comptabilité.
- Gestion des demandes d'assistance et des problèmes, par le biais d'un système de tickets.
- Maintenance du site sur les aspects de gestion quotidienne

Caractéristiques et compétences du candidat idéal :

- Connaissance de base du progiciel Microsoft office (Word, Excel, etc.) et de Gmail
- Excellentes compétences en matière de communication écrite et verbale
- Capacité à travailler en équipe, dans un environnement international
- Langue maternelle Français ; niveau d'Anglais de base ; la connaissance de l'Espagnol est un plus, pas obligatoire
- Résolution de problèmes
- Étudiant ayant effectué ses études dans les domaines de la communication, de l'économie, de la sociologie, de la littérature, des sciences politiques et des sciences économiques.

Domaine d'activité : Administration/Service à la clientèle

Lieu de travail : Barcelone

Durée : de 3 à 6 mois

Horaires hebdomadaires : 35h, du lundi au vendredi (horaire flexible, selon les besoins de l'étudiant)

Contacts : Pour postuler à ce poste, envoyez votre CV aux adresses électroniques suivantes : stagefr@cepcomgroup.com ou practicass@cepcomgroup.com.

Numéro de téléphone : +33 532 63 00 26

Indemnité de participation : Le stage n'est pas rémunéré par l'entreprise, mais peut faire partie de certaines bourses de travail internationales (Erasmus+ Traineeship...).

stagefr@cepcomgroup.com

[Voir le site](#)

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

STAGE EN WEB MARKETING

Digitalmix Group S.L., une entreprise espagnole basée à Barcelone, axée **Stage** sur le commerce électronique dans divers domaines, offre un stage non rémunéré aux étudiants internationaux.

Nous travaillons avec différents départements spécialisés dans le marketing, la publicité en ligne, la logistique et l'administration. Actuellement, notre marché est présent dans différents pays comme l'Italie, l'Espagne, la Hollande, la France, le Portugal, la Belgique et le Brésil, avec une expansion prochaine en Allemagne et en Pologne. Nous offrons à l'étudiant la possibilité de mettre en pratique ses connaissances dans un environnement jeune, dynamique et multiculturel et d'avoir ainsi un premier contact avec le marché du travail.

Principales fonctions exercées par l'étudiant :

- Formation initiale

Date de publication:16/05/2022
Fonction:Marketing, Commercial, Vente
Localisation: Etranger (Barcelona)
Expérience:non précisée

- Création de textes relatifs aux produits et aux catégories pour les sites de commerce électronique
- Rédaction d'articles et de textes pour des campagnes de marketing en ligne
- Traitement de contenus viraux pour les réseaux sociaux, les blogs et les magazines en ligne
- Recherche de mots-clés
- Utilisation d'outils de recherche et d'analyse SEO (Hrefs, Sitrix, Keyword Tools, ect ...)
- Développement de campagnes SEM avec Google AdWords
- Planification de stratégies pour le développement de l'image de marque de l'entreprise
- Analyse du site web des concurrents
- Analyse des métriques de référencement du site web
- Gestion de Prestashop

Caractéristiques et compétences du candidat idéal :

- Connaissance de base du progiciel Microsoft Office (Word, Excel, etc...) et de Gmail.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale
- Capacité à travailler en équipe dans un environnement international.
- Français de langue maternelle
- Bon niveau d'anglais (minimum B1) ; la connaissance de l'espagnol est un plus mais pas obligatoire
- Résolution de problèmes
- Issu d'études en communication, économie, marketing, sociologie, littérature, sciences politiques et commerciales

Doma ine d'activité : Web Marketing

Lieu de travail : Barcelone

Durée : de 3 à 6 mois

Horaires hebdomadaires : 30h, du lundi au vendredi (horaire flexible, selon les besoins de l'étudiant)

Contact s : Pour postuler à ce poste, envoyez votre CV aux adresses électroniques suivantes : stagefr@cepcomgroup.com ou practicass@cepcomgroup.com.

Numéro de téléphone : +33 532 63 00 26

Indemnité de participation : Le stage n'est pas rémunéré par l'entreprise, mais peut faire partie de certaines bourses de travail internationales (Erasmus+ Traineeship...).

stagefr@cepcomgroup.com

[Voir le site](#)

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

APPUI.E AU MANAGEMENT DS2C H/F (2022-53807)

Type de contrat : STAGE

Niveau de formation : BAC +4 / BAC +5

Spécialité(s) : Management de projet

Pays / Région : France / Ile-de-France

Départ ement : Paris (75)

Ville : Paris 17ème

240 métiers exercés, près de 160.000 collaborateurs, des parcours professionnels. De la production au transport, de la recherche à la commercialisation jusqu'aux grands projets énergétiques de demain, découvrez le groupe EDF autrement. Chaque jour, plusieurs dizaines de millions de clients utilisent l'électricité produite par EDF, l'un des tout premiers électriciens mondiaux, actif de la production à la commercialisation. Les femmes et les hommes d'EDF s'engagent : à répondre en permanence à leurs attentes et à leurs besoins d'électricité et à leur garantir la meilleure efficacité énergétique, à leur assurer une

Stage

Date de publication: 13/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Débutant

sécurité énergétique maximale, à préparer notre avenir à tous en inventant l'électricité de demain, qu'elle soit nucléaire, hydroélectrique, éolienne, photovoltaïque... et à bâtir ainsi un monde moins émetteur de CO2.

Description de l'offre

EDF, électricien performant et responsable, champion de la croissance bas carbone, recrute dans ses nombreux métiers Rejoignez nos équipes et relevez de nouveaux challenges.

Au sein de la Direction du Marché des Clients Particuliers, la Direction du Service Client et Commercial (DS2C) assure la vente d'énergies (électricité et gaz) et de services auprès de nos 24 millions de clients particuliers.

Vous intégrerez le département Performance Managériale de la DS2C.

Vous aurez pour responsabilité d'appuyer et d'accompagner l'équipe au pilotage de la performance commerciale de la DS2C

Vos missions :

- Réaliser des études et analyses afin de mettre en place des recommandations et des plans d'actions métiers
- Participer au pilotage commercial de la direction en France
- Accompagner la direction dans le traitement et l'analyse de données commerciales afin d'optimiser la performance avec notamment la mise à jour des tableaux de bords et le développement de nouveaux outils d'analyses

En découvrant les métiers de la Direction du Service Client et Commercial, vous serez immergé.e dans la vie d'une entité dynamique qui encourage l'engagement et l'innovation de ses équipes.

Vous aurez la possibilité de découvrir le monde de l'énergie et sa commercialisation.

Profil souhaité

Futur.e diplômé.e d'une école d'ingénieur.es, de commerce ou de masters spécialisés, vous cultivez un intérêt fort pour le secteur de l'énergie et la transition énergétique.

Vous aimez prendre des initiatives et être autonome pour mener à terme vos projets et obtenir des résultats.

Vous êtes reconnu.e pour votre curiosité, votre rigueur et vos capacités d'adaptation, d'analyse et de synthèse.

Vous maîtrisez Excel.

Stage à temps plein uniquement avec convention de stage obligatoire.

edf@recrutdiploma.com

[Voir le site](#)

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

STAGE CHARGÉ DE RECRUTEMENT (H/F)

Missions :

- Recueillir, analyser et valider les besoins en matière de recrutement, auprès des Commerciaux ou des clients Définir les méthodes de diffusion et de sourcing
- Rédiger et diffuser l'annonce correspondante
- Tri er les candidatures reçues et réaliser selon besoins les entretiens téléphoniques
- En fonction du retour du client, organiser un entretien physique entre les 2 parties et briefer/coacher le candidat, convaincre le client de la pertinence du candidat
- Si le candidat est retenu pour la mission, l'accompagner sur la partie contractuelle et administrative
- As surer un bon On-Boarding du candidat et sa compréhension des outils et méthodologies QAPA, bien gérer la relation sur le long terme avec les candidats

Stage

Date de publication: 11/05/2022

Fonction: Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Aquitaine (Bordeaux (33))

Expérience: Débutant accepté

Missions annexes :

- Aider à la mise en place de méthodes de "chasse de tête" afin de contacter les meilleurs profils
- Alimenter le vivier de candidats et être force de proposition sur d'éventuelles améliorations à apporter

Ce que nous offrons :

- Un environnement de start-up made in France en forte croissance
- Stage responsabilisant et très formateur avec possibilité de déboucher sur un CDI
- Des bureaux cool juste à côté de la Bourse en plein cœur de Paris
- Une ambiance top avec des events, des Qapa Party organisées par la team, moyenne d'âge de la team Qapa 30 ans
- 1 semaine de formation à votre arrivée dans la Qapa University

Avantages : Participation aux transports (50%) + Tickets-restaurant (8EUR/jour)

Gratification : 600,6EUR/ mois

Profil Recherché :

- Bac+2/5 RH / Recrutement / Commerce
- Rigueur

- Réactivité
- Esprit d'analyse et de compréhension
- Bon relationnel / aisance téléphonique
- Prendre(e) plaisir à s'investir dans une structure en plein développement

alexia.olendo@qapa.com

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

STAGE CHARGÉ DE RECRUTEMENT (H/F)

Missions :

- Recueillir, analyser et valider les besoins en matière de recrutement, auprès des Commerciaux ou des clients Définir les méthodes de diffusion et de sourcing
- Rédiger et diffuser l'annonce correspondante
- Triier les candidatures reçues et réaliser selon besoins les entretiens téléphoniques
- En fonction du retour du client, organiser un entretien physique entre les 2 parties et briefer/coacher le candidat, convaincre le client de la pertinence du candidat
- Si le candidat est retenu pour la mission, l'accompagner sur la partie contractuelle et administrative
- Assurer un bon On-Boarding du candidat et sa compréhension des outils et méthodologies QAPA, bien gérer la relation sur le long terme avec les candidats

Missions annexes :

- Aider à la mise en place de méthodes de "chasse de tête" afin de contacter les meilleurs profils
- Alimenter le vivier de candidats et être force de proposition sur d'éventuelles améliorations à apporter

Ce que nous offrons :

- Un environnement de start-up made in France en forte croissance
- Stage responsabilisant et très formateur avec possibilité de déboucher sur un CDI
- Des bureaux cool juste à côté de la Bourse en plein cœur de Paris

Stage

Date de publication: 11/05/2022

Fonction: Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Ile-de-France (Paris 2e (75))

Expérience: Débutant accepté

- Une ambiance top avec des events, des Qapa Party organisées par la team, moyenne d'âge de la team Qapa 30 ans
- 1 semaine de formation à votre arrivée dans la Qapa University

Avantage : Participation aux transports (50%) + Tickets-restaurant (8EUR/jour)

Gratification : 600,6EUR/ mois

Profil Recherché :

- Bac+2/5 RH / Recrutement / Commerce
- Rigueur

- Réactivité
- Esprit d'analyse et de compréhension
- Bon relationnel / aisance téléphonique
- Prêt(e) à s'investir dans une structure en plein développement

alexia.olendo@qapa.com

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

STAGE à L'ÉCOLE ACCORD

Cette année nous allons accueillir deux stagiaires dans les services administratifs de notre école de FLE située près de la Tour Eiffel (accueil des étudiants, inscription et facturation, suivi des dossiers administratifs des étudiants) et deux stagiaires dans les services administratifs de notre école et campus d'été situé au Collège Saint Nicolas à Issy les Moulineaux.

Les deux stages ouverts dans l'école près de la Tour Eiffel sont proposés pour les mois de Juin à Septembre inclus (durée de 4 mois, stage rémunéré) et les deux stages ouverts sur notre campus d'été sont proposés pour les mois de Juin à Août inclus (durée de 3 mois, stage rémunéré également).

Comme nous sommes une école de français pour étrangers, le point important pour pouvoir être retenu pour ces stages est une bonne maîtrise de l'anglais (niveau B1 au moins).

Merci d'envoyer votre dossier par email uniquement.

info@accord-langues.com

[Voir le site](#)

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

STAGIAIRE COMMERCIALE/COMMERCIAL INSTAGRAM

Description de l'entreprise

HL Digital Consulting, est une entreprise, en consulting digital des acteurs du bien-être.

Nous proposons des services en stratégie webmarketing aux coachs sportifs, conseillers & coachs nutrition. Ainsi qu'aux masseurs professionnels.

Le jeu principal du poste

Nous recherchons 2 stagiaires commercial(e) sédentaires en vente &

Stage

Date de publication: 10/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience: Confirmé

Stage

Date de publication: 03/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience: Confirmé

négociation de services numériques qui viendront compléter notre équipe.

Missions du stage

- contacter par téléphone des auto-entrepreneurs afin de comprendre leurs besoins et objectifs sur Instagram (80% du poste)
 - prospecter via l'automatisation sur LinkedIn (20% du poste)
 - organiser des rendez-vous pour présenter le service
 - argumenter, négocier et conclure la vente du service de Diagnostic Instagram
 - relancer les prospects par téléphone
 - mettre à jour le fichier de prospection
- > Le fichier de prospection, les FAQ et objections des prospects sont fournis.

Profil recherché

- ● Tu n'as pas peur de décrocher ton téléphone
- ● Tu as un excellent sens du contact et de très bonnes qualités rédactionnelles
- 679; Positif(ve) et souriant(e)
- ● Tu es patient(e) et résilient(e) / Débutant(e) accepté(e)
- ● Tu as une bonne capacité d'écoute et d'analyse des cibles

Conditions du stage et Gratification

- χ ; 9; Prise de poste mai ou juin 2022, avec convention de stage obligatoire
- ● Durée 2 mois
- ● Uniquement distance du Lundi au Vendredi (9h/17h ou 10h/18h. Dont 1h de déjeuner), sur une base de 35 heures hebdomadaires
- χ ; 9; Formation d'une journée, en espace de coworking sur Paris
- ● Stage non rémunéré
- ● Commission sur les ventes

Process de recrutement

- ● Envoyer un CV avec expérience & Lettre de motivation
- ● Première rencontre de présentation mutuelle et de motivation avec le fondateur en visioconférence
- 679; Retour de candidature rapide

Merci de vérifier avec votre établissement si cette offre est compatible, avant de candidater.

Bonne chance à toutes et tous

Harold Latournald - Le fondateur

contact@harold-coachdigital.fr

[Voir le site](#)

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

STAGE DE FIN D'ÉTUDES – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET COURTAGE DANS L'ASSURANCES DES LIGNES FINANCIÈRES (F/H)

Ce stage de fin d'études peut déboucher sur un recrutement chez Solmondo et permet d'acquérir un savoir-faire dans l'assurance des risques financiers.

SOLMO NDO est un courtier européen indépendant, spécialisé dans l'assurance des risques financiers : protection des contrats export et des investissements à l'étranger, risques politiques et de crédit, émission de cautions et de garanties, Cyber, Responsabilité Civile des dirigeants et fraude. Depuis 1999, SOLMONDO est reconnu sur le marché pour ses

Stage

Date de publication:02/05/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 6e)

Expérience:Débutant accepté

solutions innovantes et pragmatiques. Les locaux situés au centre de Paris sont spacieux et agrémentés d'œuvres d'art afin d'offrir à l'équipe un cadre de travail apaisant. (<https://www.solmondo.net/>)

VOS MISSIONS

Rattaché(e) à un chargé d'affaires, vous participerez activement au développement commercial des produits dits « Lignes financières » (Cyber, Responsabilité Civile des Dirigeants, Fraude) :

- o Recherche de prospects et qualification
- o Contact et suivi
- o Mise à jour du CRM

Vous participerez également à la couverture de ces risques :

- o consultation des assureurs en vue de cotation et restitution au client
- o négociation des clauses contractuelles de police
- o coordination de la mise en place des polices, ainsi que leur suivi
- o préparation des factures
- o suivi semestriel et préparation du renouvellement de la police

PROFIL

- de formation supérieure Bac+4/5 (école de commerce, école d'assurance, droit...), une première expérience est la bienvenue
- maîtrise des fonctions avancées du Pack Office,
- aisance avec les chiffres (calcul mental et Excel avancé),
- maîtrise Anglais des affaires – une autre langue (Allemand / Espagnol) serait appréciée,
- ouverture d'esprit et adaptabilité,
- capacités d'analyse et de rédaction,
- goût pour l'initiative, rigueur et dynamisme,
- des notions en Cybersécurité ou sur les sujets de Responsabilité Civile seraient un atout

REMUNERATION : 1250€ à 1500€ bruts selon profil

AVANTAGES : Tickets-restaurants et 50% du Pass Navigo

LOCALISATION : rue du Cherche-Midi Paris 6ème et quai Blériot 16ème ou télétravail

DUREE : 6 mois (flexible), à partir de Mai/Juin/Juillet 2022

RECRUTEMENT : sur une demi-journée – 2-3 entretiens avec des personnes de l'équipe

Merci d'expliquer les raisons de votre candidature à office@solmondo.net (pas de lettre de motivation)

OFFICE@SOLMONDO.NET

[Voir le site](#)

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

STAGE DE FIN D'ÉTUDES – CHARGÉ(E) D'AFFAIRES (F/H) SPÉCIALISÉ(E) DANS LE COURTAGE DE L'ASSURANCE DES CONTRATS (RISQUES POLITIQUES ET DE CRÉDIT)

Ce stage de fin d'études peut déboucher sur un recrutement chez Solmondo et permet d'acquérir un savoir-faire dans l'assurance des risques financiers.

SOLMONDO est un courtier européen indépendant, spécialisé dans l'assurance des risques financiers : protection des contrats export et des investissements à l'étranger, risques politiques et de crédit, émission de cautions et de garanties, Cyber, Responsabilité Civile des dirigeants et fraude. Depuis 1999, SOLMONDO est reconnu sur le marché pour ses solutions innovantes et pragmatiques. Les locaux situés au centre de

Stage

Date de publication: 02/05/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 06)

Expérience: Débutant accepté

Paris sont spacieux et agrémentés d'œuvres d'art afin d'offrir à l'équipe un cadre de travail apaisant. (<https://www.solmondo.net/>)

NOS CLIENTS sont des groupes du CAC ou des ETI, industriels de différents secteurs (aéronautique, défense, télécoms, infrastructures, mines, agro-alimentaire, etc.). Les banques utilisent aussi nos services pour leurs opérations de trade finance (crédit, caution, matières premières), de financements structurés ou pour d'autres opérations sur mesure.

VOS MISSIONS

Rattaché(e) à un chargé d'affaires, vous participerez aux différentes phases de traitement des contrats à l'exportation et de leurs risques ainsi qu'à la protection des investissements :

- o identification des risques et recherche de solutions d'assurance
- o analyse des clauses contractuelles,
- o proposition pour l'élaboration des solutions de financements,
- o établissement des demandes de cotation aux assureurs et calcul des primes,
- o coordination de l'élaboration des polices entre les assureurs privés,
- o suivi de l'exécution des contrats.

Vous serez également un support à l'équipe dans l'action commerciale.

PROFIL

- formation supérieure Bac+4/5(Ecole de commerce ou Droit), une première expérience est la bienvenue
- maîtrise des fonctions avancées du Pack Office,
- aisance avec les chiffres (calcul mental et Excel avancé),
- maîtrise Anglais des affaires – une autre langue (Allemand / Espagnol) serait appréciée,
- ouverture d'esprit et adaptabilité,
- capacités d'analyse et de rédaction,
- goût pour l'initiative, rigueur et dynamisme,
- connaissance du droit des affaires et droits des contrats seraient un atout

REMUNERATION : 1250€ à 1500€ bruts selon profil

DUREE : 6 mois (flexible), à partir de Mai/Juin/Juillet 2022

AVANTAGES : Tickets-restaurants et 50% du Pass Navigo

LOCALISATION : rue du Cherche-Midi Paris 6ème et quai Blériot 16ème ou télétravail

RECRUTEMENT : sur une demi-journée – 2-3 entretiens avec des personnes de l'équipe

Merci d'expliquer les raisons de votre candidature à office@solmondo.net (pas de lettre de motivation)

OFFICE@SOLMONDO.NET

[Voir le site](#)

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

STAGE MARKETING DIGITAL / CONTENT MANAGEMENT (H/F)

FREY est depuis 30 ans un des leaders de l'urbanisme commercial en France. Notre métier : développer, construire, commercialiser et gérer des centres commerciaux de plein air.

Pour accompagner son activité, FREY recherche un(e) Assistant(e) Marketing Digital / Community management.

Au sein du service marketing vos missions principales seront :

- Garantir l'image de nos marques

Stage

Date de publication:29/04/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Champagne-Ardenne (Bezannes)

Expérience:Débutant accepté

- o Optimiser notre visibilité online
- o Booster la fréquentation sur nos supports digitaux
- o Veiller à notre e-réputation
- Animer et gérer les communautés de chacun de nos centres
- o Elaboration et suivi du planning éditorial de chaque centre commercial
- o Mise en ligne des contenus (réseaux sociaux, newsletters, sites)
- o Relation avec les clients ; modération, réponse aux commentaires et messages
- Création des contenus digitaux
- o Rédaction de posts et d'actualités adaptés aux différents supports
- o Conception de visuels en autonomie ou en lien avec les équipes créatives
- o Traitement de tout type de formats ; photos, vidéos, boomerang
- Reporter, analyser, synthétiser les données de tous les leviers de communication et être en veille sur la concurrence et les best-practices du secteur
- Gestion de projets
- o Mise en place de mécaniques jeux-concours, tirage au sort huissier et remise de gains
- o Suivi des campagnes sponsorisées FBAds, Google ads, waze, etc.
- o Réalisation de brief, compte-rendu, présentation
- Être le contact référent pour la partie digitale avec les équipes internes, les prestataires, les commerçants, les sièges marketing des enseignes

Profil :

Etudiant(e) issu(e) d'une formation / école de Communication, Marketing, Ecole de Commerce.

Muni(e) d'une belle plume, vous maîtrisez parfaitement la rédaction et disposez d'un excellent sens du relationnel. Vous disposez d'une bonne culture digitale, notamment des réseaux sociaux et des bons usages. La connaissance d'un outil CMS et de Photoshop constitue un atout supplémentaire.

C réactivité, rigueur, fiabilité, curiosité, esprit d'analyse, aisance orale et bonne humeur font partie de vos qualités !

Poste à pourvoir dès juillet 2022, pour une durée de 6 mois minimum (convention de stage). Indemnisation & avantages; tickets restaurant, accès à la salle de sport & cours de coaching.

Lieu : Parc d'Affaires TGV Reims – Bezannes (40 min de Paris)

drh@frey.fr

[Voir le site](#)

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

RETAIL ANALYST -WEBMARKETING

Retail 4 Brands est une jeune start-up au format agence, spécialisée dans le Retail Performance. Nos talents accompagnent les marques dans leur transformation digitale et les aident à accroître leurs ventes sur les marketplaces existantes (Amazon, CDiscount...).

Retail 4 Brands a une approche stratégique du business pour les marques sur le digital. Chez nous, la Data Science permet à chaque client de générer des gains additionnels. Chez Retail 4 Brands, nous croyons à l'humain augmenté par la technologie. Nous accompagnons des marques dans leur référencement, stratégie de positionnement, supply chain, communication sur les grandes marketplaces digitales et particulièrement Amazon.

Stage

Date de publication:28/04/2022

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (100% Télétravail possible)

Expérience:Débutant accepté

Votre mission au sein de retail4brands :

• Participer à l'activation des marques (accompagnement)

● Analyse et reporting des actions menées sur l'ensemble des marketplaces

● ; Analyse et audit des marchés eRetail sur plusieurs pays

● ; Analyse de champs sémantiques et rédaction de contenu engageant

● ; Pilotage de campagnes payantes et optimisation

● ; Accompagnement de l'équipe et du top management dans des dossiers stratégiques

L'ensemble de la mission vous permettra de vous familiariser avec l'écosystème des marketplaces et d'être en lien étroit avec des annonceurs réputés issus de secteurs multiples.

Chez Retail 4 Brands, vous serez associé à un environnement opportun, dynamique et bienveillant. Vous serez encadré par une équipe de passionnés, vous aurez le droit de faire entendre vos idées et surtout le devoir de faire valoir votre créativité... Et SURTOUT vous serez formé grâce à notre processus onboarding.

De formation supérieure en commerce, ingénieur et/ou marketing, nous recherchons avant tout une personnalité ayant un attrait pour le digital dans son ensemble. Il faudra :

● Etre curieux d'esprit et proactif

● ; Savoir être force de proposition

● ; Avoir un bon niveau de compréhension en anglais

● ; Avoir une bonne capacité d'analyse et de synthèse

● ; Être doté de bonnes qualités rédactionnelles

● ; Faire preuve d'autonomie et être organisé

● ; Maîtriser le logiciel MS Excel est un véritable + (TCD, Tableau de correspondance, RechercheV...)

Date idéale de début de mission : au plus tôt

Niveau d'étude souhaité : Master 1 / Master 2 - Grande Ecole de

Commerce ou d'Ingénieur ou de communication

jobs@retail4brands.com

[Voir le site](#)

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

ASSISTANT CHEF DE PROJET DIGITAL - Dep. 44 (H/F)

Dans le cadre d'une refonte globale de nos outils digitaux et rattaché.e à la responsable de l'Offre Digitale, vous êtes en charge du traitement quotidien des demandes entrantes (leads transmis par la cellule client, remontées des problèmes techniques liés au site e-commerce...) et savez hiérarchiser les demandes selon leurs importances.

Stage

Date de publication: 21/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Pays de la Loire (NANTES)

Expérience: Débutant accepté

En étroite collaboration avec votre manager, vous participez ponctuellement à différents projets variés :

-Création de catégories sur le site avec association des produits

-Conception emailing et bannières (maîtrise du pack ADOBE)

-Analyse de datas (Maîtrise Excel)

-Traitement des demandes SAV

-Prise en main de nos outils actuels (NEXTPAGE, Business center, H5...)

tout en étudiant les potentiels de notre nouvelle solution AKENEO...

Votre connaissance et votre bonne compréhension des indicateurs business et de leurs impacts sur la stratégie de l'entreprise participeront à votre bonne intégration sur ce poste.

Une première expérience avec utilisation d'un PIM (AKENEO idéalement) ou d'une base de données serait un plus.

Vous êtes enthousiaste, avez l'esprit pratique et le sens du service client. Opérationnel et adaptable, vous cherchez un environnement au sein duquel vos missions auront une réelle utilité, et où les relations humaines priment. Si vous vous reconnaissez dans ce portrait, n'hésitez plus, postulez !

m.vallee@groupeplg.com

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

CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT PARTENAIRES

Qui sommes nous ?

Rejoignez l'Assurtech qui cultive la longueur d'avance et bouscule le monde de l'assurance.

Créée en 2013, DIGITAL INSURE est une assurtech spécialisée dans le courtage d'assurances emprunteur et prévoyance individuelle, en BtoBtoC, qui emploie aujourd'hui plus de 100 salariés en France. Récemment sélectionnée au sein du programme French Tech 120, DIGITAL INSURE fait partie des entreprises en hyper-croissance parmi les plus prometteuses dans le domaine de la tech.

Stage

Date de publication: 21/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris 17)

Expérience: Débutant

DIGITAL INSURE a deux activités : la distribution de produits d'assurance (via une marketplace comparateur d'offres) et les Services (gestion pour compte de tiers en marque blanche pour les banques ou les compagnies d'assurance).

Pour accompagner son succès et son développement futur, DIGITAL INSURE recrute de nouveaux talents dans sa Direction des Partenariats Assurances. La société est basée à Paris, à Rouen, à Lyon et à Caen et poursuit son développement en France et bientôt à l'étranger.

Rejoindre DIGITAL INSURE c'est avoir l'opportunité de travailler dans une startup digitale de l'assurance en forte croissance, de travailler de façon transverse avec l'ensemble des équipes de l'entreprise et d'agir sur des leviers à la fois commerciaux, opérationnels et stratégiques. Si vous voulez dynamiser votre parcours professionnel et contribuer à la transformation digitale du marché de l'assurance, rejoignez-nous !

La mission

La Direction des Partenariats Assurances de Digital Insure recherche un(e) alternant(e) Chargé(e) de Développement Partenaires. Vous aurez au sein de la direction la mission de seconder les Responsables de Partenariats dans leurs enjeux de développement des 13 partenaires existants (CNP Assurances, Axa, Société Générale Assurances ...) et la recherche de nouveaux partenariats.

Vos missions seront les suivantes :

Accompagner le Responsable Partenariat dans chaque étape de la mise en œuvre du plan d'action commerciale (prospection, fidélisation des comptes, suivi des projets, lancement de nouvelles offres)
Réaliser des études de marché et être force de proposition dans le suivi des actions de prospection, notamment sur les nouveaux acteurs (Assurtech, Neobanque, néocourtiers ...) et sur les nouveaux marchés en France et à l'étranger.

Accompagner de manière transverse les actions réalisées par la direction Marketing & Communication de Digital Insure : Réaliser des supports de communication présentant l'offre de partenariats (supports commerciaux, contenus pour les réseaux sociaux). Travailler la présence sur les

événements en termes de prospection et de connaissance du marché.

Profil recherché

De formation supérieure, vous êtes actuellement en Bac+ 4 Ecole de Commerce / Assurances et vous recherchez une alternance pour votre dernière année de master.

La connaissance du marché de l'assurance (courtage / assurance emprunteur / prévoyance) ou du marché bancaire est un plus.

Vous êtes pragmatique, rigoureux, autonome et curieux.

Vous êtes force de proposition, avez le sens du contact et aimez évoluer au sein d'une équipe

Excellente capacité à gérer les priorités et à s'adapter

Département Direction des Partenariats

Localisation Paris 17ème

Niveau Titulaire d'un Bac +4

Type de contrat ALTERNANCE ou STAGE DE 6 MOIS

marine.flichy@digital-insure.fr

[Voir le site](#)

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

BUSINESS DEVELOPER JUNIOR EN STAGE - LA DÉFENSE H/F

À propos de ORSYS

Certifié Qualiopi, leader de la formation aux technologies numériques, au management, au développement personnel et aux métiers de l'entreprise, ORSYS accompagne les entreprises et les organisations depuis plus de 45 ans en les aidant à améliorer leurs performances.

Stage

Date de publication: 12/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (puteaux)

Expérience: Débutant accepté

Avec un développement ininterrompu nous nous positionnons en tête de la profession en matière de croissance et de rentabilité. Cette progression constante repose sur une stratégie d'innovation et d'amélioration continue.

Signataire de la Charte de la diversité et entreprise handi-accueillante, nous valorisons la mixité. Plus de 350 collaborateurs s'investissent au quotidien dans le respect de ces valeurs pour aspirer à des résultats toujours plus élevés.

Découvrez également nos engagements développement durable et RSE.

Le poste

Au sein de la Direction commerciale, tes missions seront de :

- développer et gérer ton portefeuille clients - la chasse sera ton alliée pour réussir
- accompagner tes clients dans la montée en compétences de leurs collaborateurs et élaborer une relation de confiance afin de les fidéliser
- analyser les résultats et indicateurs de tes performances (KPIs) en assurant un reporting régulier
- élaborer et suivre des stratégies commerciales pour comprendre les besoins de tes clients et gérer leurs demandes

Pourquoi nous rejoindre ?

- une ambiance de travail agréable, motivante et dynamique des valeurs de performance et de solidarité tournées vers la satisfaction de nos salariés et clients
- un management de proximité bienveillant et à l'écoute

Nos avantages :

- rémunération attractive et évolutive, incluant : fixe + variable

- perspective d'embauche à l'issu du stage
- prise en charge à 100% des tickets restaurants et transports
- activité dédiée à la cohésion d'équipe
- challenges commerciaux motivants

Notre accompagnement pour ta réussite :

- une formation initiale avec ton manager durant 15 jours lors de la prise de poste
- une formation continue dans notre école de vente interne (#ORSYSACADEMY)

Profil recherché

Cette mission est faite pour toi :

- tu es étudiant en Bac +4 à Bac +5 en école de Commerce ou équivalent
- tu es junior ou tu as une première expérience réussie dans la vente en BtoB
- tu es autonome, dynamique et force de proposition
- tu es persévérant, orienté résultats et tu as le goût du challenge
- tu as le sens du service et un esprit d'équipe prononcé

Nous t'attendons avec impatience pour travailler dans une équipe énergique et motivée avec des managers à l'écoute.

recrutement@orsys.fr

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

SALES & MARKETING INTERNSHIP

The Company Luma International :

Luma International is the new French subsidiary of LUMA group (mainly present in Thailand, Cambodia, Vietnam, Laos, Myanmar and Singapore), specialized in brokerage of health and non-life products for people residing in France, Europe but also international expatriates residing in Asia.

In an international expansion project, the development of Luma International is at the center of Luma group's strategy for the years to come with the following main missions:

- Make Luma International a world leader in insurance brokerage
- Develop a reinsurance brokerage activity to make Luma International an expert in asian insurers needs in the european reinsurance market
- Innovative product development for the entire Luma Group
- Contribute to the expansion of the Luma group around the world

The Position :

In direct contact with the General Manager of Luma International in Bordeaux, France and the Head of Marketing of Luma Group in Bangkok, Thailand, the position consists of working on the strategic development of the Sales / Marketing department of Luma International for its brokerage activities in France/Europe and Asia.

Your missions will be as below and subject to modification according to the progress of the various projects:

- Accountable for content strategy and campaigns planning
- Analyzing performance, researching current industry/market trends and using knowledge to draw up action plans for business improvement
- Ensure ROI targets and budget management are achieved
- Build and execute the content strategy in line with Marketing goals
- Select the best media mix, manage optimum media spending to drive brand building, web traffic and lead generation
- Be alert to news to ensure content strategy meets market demand of information
- Monitor competition landscape and activities to always stay ahead and maintain market leadership
- Select and enroll strategic affiliate partners and successfully lead co-marketing activities

Stage

Date de publication: 06/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Aquitaine (Bordeaux)

Expérience: Débutant accepté

Carry out the development project of the new website (exchange and follow-up with the external marketing agency and marketing department of Luma Group) as well as the digital marketing development to increase customer acquisition

Conduct market studies (health, car and property insurance) in line with the company's development strategy

Follow up on strategic projects related to the launch of our new health, car and property insurance offers

Lead market studies for individual prospects or companies to allow the sales team to start sales process

Establish network of business partners to increase Luma International network

The Applicant's Profile :

You have a BAC+4/5 degree and you are looking for an internship for your end of master 1 or end of business school studies; insurance or engineer

You have the following skills :

You are able to carry out several missions at the same time

You take lot of initiatives

You have a strong analytical skills

You have a interpersonal and communication skills

You are agile

You are ready to work in english with our Marketing team based in Thailand

You are interested in insurance market

You master Microsoft Office (Powerpoint, Word, Excel)

You are fluent in writing and oral in French and English

Contract: 6 month internship starting ASAP

Position based in Bordeaux, France

If you are interested, please send your CV to guillaume.d@luma-intl.com

guillaume.d@luma-intl.com

[Voir le site](#)

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

CONTENT MANAGER (H/F)

Notre mission est de mettre en place de l'Inbound Marketing et du Growth Hacking pour nous et nos clients en France et à l'étranger. **Stage**

Dans le cadre de son développement, My forum recherche un Content Manager (en stage) pour gérer la partie contenu, éditorial et social et d'une partie de ses clients.

Tu es la plume et l'oeil créatif de myforum.

Date de publication: 06/04/2022

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Plusieurs régions (Télétravail)

Expérience: Confirmé

Missions

- Créer et intégrer des articles de blog pour nous et nos clients
 - o Tu identifieras les sujets des prochains articles et créeras les briefs
 - o Tu créeras toi-même une partie des articles
 - o Tu intégreras les articles sur les blogs Wordpress
 - o Tu optimiseras les articles pour un bon référencement naturel

• Gérer les visuels et les réseaux sociaux (et de quelques clients)

o Tu aideras à créer des newsletters impactantes et créatives (dédiés à la franchise)

o Tu créeras et gèreras le calendrier éditorial sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Instagram, Tik Tok)

o Tu créeras des images créatives avec le logiciel Canva

o Tu créeras et publieras les posts

o Tu créeras et monteras des petites vidéos dédiées aux réseaux sociaux

o Tu créeras une stratégie de contenu et des canaux de ventes sur les réseaux

- Optimiser le marketing et les processus de My forum
 - o Avec ton oeil de rédacteur et créatif, tu optimiseras les présentations commerciales de l'agence
 - o Tu aideras à documenter les processus de l'agence
 - o Tu participeras aux nouveaux projets de développement de l'agence

Compétences recherchées

- Tu as déjà fait un premier stage d'au moins 3 mois dans le marketing digital
- Tu as déjà créé des visuels sur les réseaux
- Tu as un très bon français à l'écrit (test prévu)
- Tu as déjà utilisé un blog Wordpress (un blog personnel est très apprécié)
- Tu as déjà posté régulièrement sur LinkedIn, Facebook, Instagram et TikTok
- Tu as déjà monté quelques vidéos
- Tu es créatif, rigoureux et autonome

paula.esteves@my-forum.fr

[Voir le site](#)

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

- + [tout **emploi.cnam.fr**](#)
- + [poster une **offre**](#)
- + [recruter un **apprenti**](#)

<https://icsv.cnam.fr/espace-eleves/emplois-et-stages/offres-d-emploi-et-de-stage-771189.kjsp?RH=1448530055612>