

## Offre(s) d'emploi et de stage dans le secteur Commerce - Marketing

Les offres sont publiées pendant 45 jours. Elles sont classées de la plus récente à la plus ancienne. Les offres d'emploi précèdent celles de stage.

### Emploi(s)

---

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

### ACHETEUR INDUSTRIEL (H/F)

Notre client, société (120 personnes, CA 22M€), filiale d'un Groupe industriel international, est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de machines destinées aux marchés agricoles. Elle est reconnue pour la qualité de ses produits auprès d'une clientèle française et internationale. Nous recrutons un Acheteur industriel junior h/f.

Rattaché au Responsable Achats et en lien étroit avec les services R&D, AQF, Approvisionnement et Logistique, vous serez responsable d'un portefeuille Achats composé de nombreuses références et de fournisseurs français et européens.

Vous aspirez à rejoindre une équipe à taille humaine où votre polyvalence vous permettra de vous affirmer comme Acheteur famille et Acheteur projets.

Vous serez en charge de :

- Trouver, négocier, gérer les acquisitions de biens et/ou services auprès des fournisseurs et/ou sous-traitants ;
- Prospecter les fournisseurs et/ou les sous-traitants pour obtenir une rentabilité optimale (coût, délai, qualité, quantité, rentabilité) et gérer le panel,
- Négocier les meilleures prestations dans le respect du cahier des charges, des garanties techniques, économiques et juridiques,
- Gérer le portefeuille fournisseur en les évaluant (capacité, fiabilité, ...),

### Emploi

**Date de publication :** 13-06-2019

**Fonction :** Connexes production (achat, qualité, logistique, hygiène, sécurité...)

**Localisation :** Pays de la Loire

**Expérience :** Débutant accepté

- Assurer une veille technologique (études de marché, salons professionnels...) et communiquer en interne sur les nouvelles spécifications,
- Accompagner les fournisseurs dans l'amélioration de leurs performances (qualité, délai),
- Collaborer étroitement avec les services : R&D, méthodes, qualité, commerciaux, production, marketing afin de trouver le meilleur consensus pour l'entreprise.

Vous serez un élément moteur dans la réalisation des objectifs de mise en place d'une véritable politique d'achats et de méthodes permettant d'optimiser l'ensemble de votre périmètre.

De formation Bac+2/3, idéalement technique, école de commerce et/ou achat, vous avez acquis une première expérience (stages, alternance et/ou en entreprise) en achat de pièces techniques dans le domaine industriel et idéalement dans le milieu agricole.

Un niveau d'anglais opérationnel (Écrit/oral) est nécessaire.

Votre écoute, rigueur, capacité d'organisation et votre affirmation seront des qualités essentielles pour réussir.

[candidat@ethis-rh.fr](mailto:candidat@ethis-rh.fr)

**Voir le site**

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

## NÉGOCIATEUR TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES F/H

Négociateur transactions (F/H) - NANCY

**Emploi**

CDI à pourvoir immédiatement

**Date de publication :** 04-06-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Lorraine (Nancy - 54000)

**Expérience :** Confirmé

La société Quadral Immobilier, implantée en Lorraine et à Lyon, est une société d'Administration de Biens du Groupe QUADRAL dédiée à la gestion de patrimoine immobilier pour le compte de particuliers.

Nous recherchons dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée, un(e) Négociateur(trice) transactions sur Nancy. Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous recherchez les biens et en assurez la vente, vous assurez également le suivi jusqu'à la signature de l'acte authentique. Vos missions sont les suivantes :

Domaine administratif :

Vous formalisez les services au travers d'un mandat, l'inscrivez sur le registre des mandats et négociez les honoraires conformément aux recommandations de la hiérarchie,

Vous communiquez les biens à la vente sur différents supports (annonces, sites internet, vitrines, panneaux, mailings...),

Vous transmettez au vendeur la proposition d'achat (écrite ou verbale) de l'acquéreur intéressé en l'argumentant,

Vous informez régulièrement le vendeur par des comptes rendus de visite des actions entreprises,

Vous rédigez le compromis de vente et faites signer l'acquéreur et le vendeur,

Vous constituez un dossier de vente à transmettre au notaire, et vous vérifiez et contrôlez les délais (rétractation et suivi des démarches bancaires) ainsi que l'ensemble des éléments nécessaires à l'accomplissement de la vente,

Vous établissez la facture d'honoraires au regard du compromis de vente,

la transmettez au notaire et enregistrez le règlement dans le répertoire,  
Vous effectuez du reporting d'activités dans le respect des objectifs.

Domaine Communication – commercialisation :

Vous prospectez des vendeurs et acquéreurs potentiels de biens immobiliers (particuliers ou professionnels),  
Vous recherchez les biens à la vente sur différents supports (presse, internet, panneaux, mailings, boîtes aux lettres...),  
Vous créez, développez et fidélisez un réseau de partenaires ou clients potentiels (notaires, promoteurs, agences, ...),  
Vous visitez les biens et les estimez, vous répondez aux demandes d'information des clients potentiels et identifiez leurs besoins et capacité d'achat et les conseillez,  
Vous faites visiter le bien aux acquéreurs potentiels,  
Vous identifiez les raisons du non-intérêt pour le bien visité et enregistrez de manière précise les informations de l'acquéreur potentiel,  
Vous assistez à la signature de l'acte authentique chez le notaire,  
Vous participez à des réunions de service et inter-service,  
W 22; Vous appelez et relancez les clients potentiels figurant au fichier, vous proposez l'ensemble des activités de la société aux clients potentiels et transmettez les informations aux services concernés,  
Vous vendez des logements neufs et anciens.

Vous justifiez d'une solide expérience à un poste similaire sur le marché lorrain, ainsi que dans la vente de logements neufs. A l'aise dans la connaissance du marché de l'immobilier et de son cadre réglementaire, vous maîtrisez les techniques de recherche de mandat et de vente ainsi que les outils informatiques. Vous maîtrisez également la vente en VEFA.

Vous savez constituer et fidéliser un réseau de relations professionnelles pour le compte de l'entreprise, et organiser votre activité conformément aux règles professionnelles.

Autonome, disponible et persévérant, vous avez le goût du contact et le sens des résultats. A l'écoute, vous savez anticiper et vous adapter à toute situation.

[juliette.restelli@quadral.fr](mailto:juliette.restelli@quadral.fr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## COMMERCIAL(E) DANS LE SECTEUR DE L'AUDIOVISUEL

Nous recherchons un(e) Commercial(e) pour notre branche Corporate, basée à Montreuil.

**Emploi**

Vous avez un excellent relationnel et vous aimez le contact client. Vous avez la fibre commerciale et aimez la vente et les processus de vente. Vous aimez accompagner les clients jusqu'à la réussite de leurs projets en leur proposant des solutions adaptées.

**Date de publication :** 04-06-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (Montreuil)

**Expérience :** Confirmé

Vous aimez l'organisation et n'avez pas peur des processus. Vous êtes d'une bonne humeur communicative, et d'un positivisme à toute épreuve. Vous êtes organisé(e), curieux(se) et soucieux(se) d'assurer une qualité irréprochable à nos clients.

Vous aimez travailler en équipe, vous êtes réactif et vous savez gérer le stress. Vous êtes prêt à vous investir et vous avez de l'énergie à revendre ! Vous êtes prêt à apprendre, vous n'avez pas peur de vous remettre en question.

Vous vous retrouvez dans nos valeurs : Sourire, Qualité, Innovation, Engagement.

Nous avons sûrement quelque chose à faire ensemble !

Principales Missions :

Relation Clients : Point de contact principal pour les clients, vous communiquerez quotidiennement avec les équipes de production.  
Coordination des différents intervenants dans le respect des délais et des budgets impartis.

Gestion des leads entrants (France et International)

Elaboration des devis, négociation, suivi, organisation, facturation, relances clients.

Casting, Booking comédiens

Reporting hebdomadaire et mensuel

Gestion du Planning

Développement de campagnes de prospection

Prospection téléphonique et prise de rendez-vous

Enquête de satisfaction clients

COMPETENCES ET QUALITES REQUISES :

Bac + 3 Commerce

3 ans d'expérience minimum à un poste similaire

Capacité d'organisation, rigueur, aisance relationnelle, bonne mémorisation, esprit d'équipe et sens des responsabilités

Facilité à se remettre en question

Envie d'apprendre

Intérêt pour le domaine de l'Audiovisuel

Connaissances en Gestion commerciale et administrative

Langues : Français et Anglais

Bonnes connaissances outils ( Outils gestion Commerciale / CRM)

Excellent rapport humain, ouverture d'esprit, sourire et dynamisme sont obligatoires !

Autonomie

[job@studios-voa.com](mailto:job@studios-voa.com)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

**ASSISTANT ADV EXPORT - Dep. 44 (H/F)**

Notre entreprise est leader de la distribution d'instruments de musique et de matériel audio en France, fabricant des guitares Lâg et des pianos Pleyel, avec un développement international en Europe, au Maghreb et en Chine.

Pour renforcer son service ADV Export, ALGAM recherche un(e) :

Assistant(e) ADV Export

Rattaché(e) à la Directrice du département vous prenez en charge la gestion administrative des commandes clients export, de la commande jusqu'au traitement des réclamations et des litiges. Vous assurez

**Emploi**

**Date de publication :** 17-05-2019

**Fonction :** Administration, Gestion, Organisation

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

**Expérience :** Débutant accepté

l'interface entre l'équipe commerciale et les clients.

Vos principales missions :

- Création des comptes clients export,
- Réception, traitement et suivi des commandes,
- Etablissement des devis, factures et avoirs,
- Contacts téléphoniques/mails permanents avec les clients suivis, pour transmission d'informations sur les coûts, les délais, l'état de la commande...
- Suivi des commandes auprès des transporteurs,
- Gestion des litiges clients et transporteurs.

Votre profil :

De formation Bac +2 minimum en commerce international ou administration des ventes, vous justifiez d'une expérience sur un poste similaire.

Organisé(e) et rigoureux(se), vous faites preuve de réactivité et d'un sens aigu du service.

Vos qualités relationnelles constitueront un atout certain pour réussir dans les missions confiées.

Pour ce poste, un anglais courant et une bonne maîtrise des outils bureautiques classiques (Excel notamment) sont indispensables. Vous justifiez impérativement d'une expérience significative sur un ERP (idéalement Divalto).

Contrat : CDD

Rémunération : Selon profil et expérience

Démarrage : Juin 2019

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

[recrutement@algam.net](mailto:recrutement@algam.net)

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

## CONSULTANT ERM & SIGR

En forte croissance, DELTA RM recherche un(e) consultant(e) avec une expérience junior capable de démarrer rapidement sur des missions de cartographie des risques et pérennisation de la démarche grâce aux outils. Vous serez amené(e) à gérer une multitude de défis, directement positionné(e) auprès d'un co-fondateur, la CEO, présentant 20 ans d'expérience dans le secteur d'activités.

En tant que Consultant(e) ERM & SIGR :

- Vous accompagnez le directeur de mission dans la réalisation de missions de conseil
  - o cartographie des risques et analyses des risques (ERM, Cyber-sécurité, Stratégie, Conformité, Opérations, etc.),
  - o mise en œuvre ou optimisation de dispositif intégré de gestion des risques (Risk management et Assurances, Risk management et Contrôle interne, Risk management et Performance, Gap analysis, Diagnostic, etc.),
  - o Management de projet ERM (formation, communication, conduite du changement, ateliers fonctionnels, etc.)
- Vous réalisez les livrables de la mission en lien avec l'équipe, et vous êtes moteur du respect de nos engagements Qualité, Planning et Budget,
- Vous êtes garant(e) de notre approche conseil et de notre méthodologie d'intervention,
- Vous assurez l'interface avec l'équipe Produits et les chefs de projet d'implémentation de nos solutions fonctionnelles (si nécessaire),

### Emploi

**Date de publication :** 15-05-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (Paris)

**Expérience :** Confirmé

- Vous êtes force de proposition sur la transformation de nos process de production de livrables en fonction de votre analyse d'impacts sur les projets,
  - Vous participerez à notre Conseil Scientifique, lieu d'échanges sur notre vision de l'ERM et espace d'innovation pour nos services,
- MISSIONS**

En tant que Consultant(e) ERM & SIGR :

- Vous accompagnez le directeur de mission dans la réalisation de missions de conseil
  - o cartographie des risques et analyses des risques (ERM, Cyber-sécurité, Stratégie, Conformité, Opérations, etc.),
  - o mise en œuvre ou optimisation de dispositif intégré de gestion des risques (Risk management et Assurances, Risk management et Contrôle interne, Risk management et Performance, Gap analysis, Diagnostic, etc.),
  - o Management de projet ERM (formation, communication, conduite du changement, ateliers fonctionnels, etc.)
- Vous réalisez les livrables de la mission en lien avec l'équipe, et vous êtes moteur du respect de nos engagements Qualité, Planning et Budget,
- Vous êtes garant(e) de notre approche conseil et de notre méthodologie d'intervention,
- Vous assurez l'interface avec l'équipe Produits et les chefs de projet d'implémentation de nos solutions fonctionnelles (si nécessaire),
- Vous êtes force de proposition sur la transformation de nos process de production de livrables en fonction de votre analyse d'impacts sur les projets,
- Vous participerez à notre Conseil Scientifique, lieu d'échanges sur notre vision de l'ERM et espace d'innovation pour nos services.

En tant que personnalité fun et polyvalente :

- Vous êtes persuadé(e) que la gestion des risques est un levier de réussite de la performance d'entreprise,
- Vous souhaitez nous apporter votre expérience, motivation et bonne humeur pour l'atteinte d'un de nos objectifs majeurs : devenir le leader européen du conseil outillé ERM & SIGR !

## PROFIL RECHERCHÉ

Les indispensables :

- rigueur, esprit de synthèse, et efficacité,
- autonomie, bon relationnel et créativité,
- première expérience (stage inclus) en gestion des risques,
- grande curiosité et intérêt pour les nouveaux défis,
- pratique courante de l'anglais,
- goût des nouvelles technologies,

Les + :

- compréhension avérée de la gestion des risques et des assurances d'entreprise,
- maîtrise de la méthodologie de cartographie des risques,
- connaissance des applications GRC B2B en mode SaaS,
- maîtrise de l'écologie et du squash (les intérêts de nos co-fondateurs !)

;;

[chantal.carnel@deltarm.com](mailto:chantal.carnel@deltarm.com)

**Voir le site**

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

### WEB ANALYTICS

Contexte :

Stage

La Cnaf (Caisse Nationale des Allocations Familiales), tête de réseau des Caf, a pour mission de piloter la politique familiale et l'aide aux populations en situation de précarité ainsi que la politique d'action sociale.

**Date de publication :** 25-06-2019

**Fonction :** Informatique

**Localisation :** Ile-de-France

**Expérience :** Débutant accepté

La Cnaf compte plus de 1300 collaborateurs, dont 800 au sein de la Direction des Systèmes d'Information. La DSI est répartie sur 12 sites en France (dont Paris, Montreuil et Noisy Le Grand).

La Branche Famille en chiffres : 12,7 millions d'allocataires ; 31,6 millions de personnes couvertes (près d'un français sur deux) ; 89 milliards d'euros de prestations versées ; 18,1 millions d'appels téléphoniques traités ; 110 millions de courriers traités.

La Direction Numérique & Echanges (DSI) est composée d'environ 90 collaborateurs (Chefs de projets, managers, concepteurs-réalisateurs, architectes applicatifs, ...).

Elle a pour mission d'aider la Branche Famille à soutenir le virage numérique sur les domaines de la relation avec ses usagers et de la relation avec ses partenaires.

Pour améliorer l'audience de ses sites, et plus particulièrement le [www.caf.fr](http://www.caf.fr) (337 millions de visites / an) la direction souhaite renforcer l'utilisation des outils Web Analytics, en vue de définir des campagnes de suivi et d'évolution.

Missions :

La personne retenue sur le poste se verra confier les missions suivantes :

- Analyse du trafic du site [www.caf.fr](http://www.caf.fr)
- Analyse des besoins exprimés par la MOA et la DSI (indicateurs et tableaux de bord souhaités),
- Proposition et conception de tableaux de bord (tunnels de conversion),
- Participation à des audits techniques, suivi de l'indexation des pages,
- Conseil auprès des équipes DSI (concepteurs et développeurs WEB),
- Utilisation de l'outil Analytics Suite

Compétences :

Afin de mener à bien l'ensemble des missions, la personne retenue sur le poste devra disposer des compétences et qualités suivantes :

- Autonomie, réactivité,
- Initiatrice, force de proposition,
- Aptitudes relationnelles, travail en équipe,
- Connaissance d'outils Web Analytics appréciée.

Conditions particulières :

Date limite de candidature au 15 Septembre 2019 au plus tard. Le candidat pourra être retenu dès le mois de Juillet après examen de son dossier et entretien.

[cnaf-901401@cvmail.com](mailto:cnaf-901401@cvmail.com)

**Voir le site**

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

## ASSISTANT RESPONSABLE COMMUNICATION RELATION MEDIA - Dep. 74 (H/F)

Le service Communication / Relations Médias MAISONS & HOTELS Sibuet, intégré au département Sales & Marketing, gère toute la Communication et les Relations Presse & Médias, et recherche un(e) stagiaire :

### ASSISTANCE & SUIVI HEBDOMADAIRE

- Suivi des emails et demandes presse tourisme/art de vivre/bien-être/décoration
- Gestion et coordination des accueils des journalistes et shootings mode dans les hôtels et maisons
- Réalisation de la revue de presse, "press books", dossiers de presse, brochures
- Réactualisation du fichier presse tourisme/art de vivre/bien-être/décoration
- Mise en œuvre des mailings et e-mailings, suivi de relances téléphoniques
- Gestion de la photothèque
- Analyses quantitatives et qualitatives des retombées médiatiques

### ANALYSE & RECOMMANDATIONS

- Suivi du budget des accueils et actions communication
- Veille de l'évolution des médias
- Réflexion sur les actions à venir et plan publicité
- Recommandations

634 € brut par mois poste nourri-logé

Durée : 4 à 6 mois

Attention: les candidats ne peuvent postuler qu'à partir de ce lien ci-dessous.

[http://www.placeojeunes.com/2739-CNAM\\_Pays\\_de\\_Loire\\_Angers/offer/1-3819464-GROUPE\\_SIBUET\\_Assistant\\_e\\_Re](http://www.placeojeunes.com/2739-CNAM_Pays_de_Loire_Angers/offer/1-3819464-GROUPE_SIBUET_Assistant_e_Re)

**Voir le site**

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

## FX SALES/BROKER FOR BRAZIL & PORTUGAL (FULL TIME OPPORTUNITY)

Entreprise :

FXCM is a leading provider of online foreign exchange (FX) trading, CFD trading, spread betting and related services. Founded in 1999, the company's mission is to provide global traders with access to the world's largest and most liquid market by offering innovative trading tools, hiring excellent trading educators, meeting strict financial standards and striving for the best online trading experience in the market. Clients have the advantage of mobile trading, one-click order execution and trading from real-time charts. In addition, FXCM offers educational courses on FX trading and provides trading tools, proprietary data and premium resources. FXCM Pro provides retail brokers, small hedge funds and emerging market banks access to wholesale execution and liquidity, while providing high and medium frequency funds access to prime brokerage services via FXCM Prime. FXCM is a Leucadia Company.

Mission :

FXCM is looking for developing his business in Portugal and Brazil.

Stage

**Date de publication :** 13-06-2019

**Fonction :** Création, Communication, Documentation

**Localisation :** Rhône-Alpes (Megève (74))

**Expérience :** non précisée

Stage

**Date de publication :** 12-06-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (Paris)

**Expérience :** Débutant

If you're motivated and you want to learn how to develop a business area, this job is for you. You'll develop your skills in sales, digital marketing, business spirit, compliance with one of the world's largest online FX brokers. This is a fantastic opportunity to work alongside our FX Brokers based in Paris.

This is initially an internship, show your competence, speed of learning and sales acumen and you will be promoted to permanent as soon as appropriate. (Minimum 6 months as an intern).

What You Should Expect:

To develop from scratch an existing business in a new area  
Develop the FXCM website in Portuguese [www.fxcm.com/br](http://www.fxcm.com/br)  
Manage a marketing budget by choosing the best communication channel  
Work with the FXCM compliance in order to know which moves you can do and not to do.  
To attain an in-depth knowledge of how the forex market works both from the perspective of a client but also from an insider's perspective working at one of the world's largest forex brokerages.  
Self-manage outbound call campaigns in order to provide added value services to existing and new customers.  
Go beyond "customer service." Skillfully probe for, listen, and understand client needs to provide resources and solutions to improve clients' trading experience and results  
Intelligently articulate financial and market-related concepts as well as FXCM products and services  
Mediate a variety of situations, conversations and customers with composure and professionalism  
Consistently take initiative to learn about the markets, FX industry and new FXCM platforms and products  
Consistently achieve departmental and individual metrics

Principal Duties & Responsibilities including but not limited to:

Engage in warm sales calls with those that have already applied for an account but not funded it. Discuss funding options and the service levels available at FXCM.

Reach out to demo account users that have voluntarily provided their contact information and are expecting a call. Gauge their interest in FXCM and opening a live account. Use your taught sales abilities to intelligently bring them from demo trading to live trading. No Cold Calling.

Work proficiently with teammates around the globe handling passed online chats for customers within the United Kingdom looking to learn more about our services.

Articulate FXCM's advantages with an in-depth familiarity of the product and common rebuttals or inquiries that clients may have.

Comfortably interact with FXCM clients and leads to direct them towards educational materials and trading setups for currencies, stock market indices and commodity markets;

Support clients and prospects via email and phone, identify sales prospects and interact with sales representatives to facilitate account openings;

Display an ability to upsell and cross-sell customers in a soft-sales, tactful manner;

Participate in various trading/education packages tailored towards our end clients and further your understanding of financial markets and how to trade them.

Become a residential expert on several specific topics, to be used as part of the value added services metrics, you will be in charge of a weekly webinar and asked to directly contribute to the content of our weekly seminar sessions.

Critical Knowledge, Skills & Experience

Portuguese is your native language.

Strong and demonstrable Sales or customer service experience (b2b / b2c)

/ phones / face to face / door to door);

Business spirit

Must have strong verbal and written communication skills in English

Strong presentation skills

Passion for FX markets including being able to understand/interpret and communicate in layman's terms certain market jargon;

The ability to prepare market reports/reviews and trade ideas as per guidance from the trading analysts. Intermediate Microsoft Word/Excel;

The ability to identify sales opportunities and pass them on to the Sales team;

Ability to use Excel to run various statistical analysis.

[rleblond@fxcm.fr](mailto:rleblond@fxcm.fr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## STAGE ALTERNÉ : CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET DIGITAL

### -SECTEUR RH

Notre entreprise

Partenaire RH des PME et des structures d'insertion-emploi, notre cabinet, situé au cœur de Paris (Opéra), se développe depuis 15 ans autour de valeurs humaines fortes sur 3 axes :

- Le repositionnement professionnel
- Le développement des compétences transverses
- L'accompagnement de dirigeants sur le déploiement de projets RH

Notre cabinet est « centre de bilan de compétences » et ses « formations certifiantes » sont inscrites au RNCP (Registre Spécifique des Certifications et Habilitations)

Notre équipe est composée de 10 de consultants experts dans leur domaine (coachs certifiés, anciens DRH, psychologues du travail, professionnels du handicap, de la médiation...).

Le poste proposé

En tant que chargé.e de développement commercial et digital, vous êtes la « personne ressource » pour générer des prospects et être en support de l'équipe commerciale sur des actions de fidélisation clients et de prospection :

Sur le plan commercial

- Vous mettez à jour et à enrichissez nos bases de données clients et prospects et notre CRM HUBSPOT,
- Vous préparez les RV commerciaux par des recherches ciblées,
- Vous êtes force de proposition sur des partenariats (échanges de contenus, de liens, identification de prescripteurs pertinents etc.),
- Vous participez à la mise en place d'actions de marketing opérationnel (salons, conférences, petits déjeuners etc...), mettez en œuvre et couvrez nos « évènements ».

Sur le plan de la communication digitale

- Vous mettez en œuvre et optimisez le plan de communication prévisionnel : mailings ciblés, rédaction d'articles et de news mises en ligne sur le site et diffusées sur les réseaux sociaux, etc....
- Vous générez des leads par les actions de communication digitale adaptées et en évaluez l'impact,
- Vous actualisez les informations de notre site internet, avec un soin particulier apporté au SEO.

Logiciels et CRM utilisés : Wordpress, hubspot, trello, powtoon ...

Le profil recherché : Master de type commerce / marketing e-business

- Vous aimez la relation clients, quel que soit le canal (téléphone, mail,

Stage

**Date de publication :** 05-06-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

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

**Expérience :** Confirmé

accueil physique),

- Vous êtes rigoureux(euse) adaptable et volontaire,
- Vous avez une excellente expression écrite et orale,
- Vous maîtrisez les outils bureautiques (Word, Excel, Pwpt),
- Vous avez des connaissances en Ressources Humaines (formation, recrutement ...)
- Vous avez une sensibilité particulière à l'univers du web, les réseaux sociaux et une 1re expérience en marketing digital.

Période de stage

septembre 2019 à juillet 2020 – temps partiel possible avec 132 jours maximum en entreprise.

Gratification

l'indemnité de stage est de 46,66€ / jour de présence,

Soit environ 700€ mensuel pour 3 sem. en entreprise +1 sem. en cours - rembst 50% du titre de transport IDF

Lieu Quartier Opéra - Paris 2eme

Pour postuler :

CV et lettre de motivation à adresser à : [contact.rh@ressourcesetcarrieres.com](mailto:contact.rh@ressourcesetcarrieres.com), en précisant dans l'objet : « réponse à proposition poste Cial/Numérique ».

Merci de préciser vos périodes de disponibilité & jours de présence possibles

[contact.rh@ressourcesetcarrieres.com](mailto:contact.rh@ressourcesetcarrieres.com)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## ASSISTANT EN MARKETING ET COMMUNICATION H/F

Poste : Assistant en Marketing et Communication H/F

Contrat : Stage

Durée : 6 mois (maximum) à partir de Septembre 2019

Lieu : Perpignan (66)

Rémunération : Selon profil

**Stage**

**Date de publication** :28-05-2019

**Fonction** :Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Languedoc-Roussillon (Perpignan)

**Expérience** :Débutant accepté

Le groupe Azura est l'un des principaux acteurs européens dans le secteur des fruits et légumes frais (principalement la tomate) et distribue ses produits auprès des plus grandes GMS européennes. Son activité intégrée (depuis la pépinière jusqu'à la distribution) nécessite une adaptation quotidienne aux attentes et besoins de ses clients.

Afin de renforcer l'équipe en place sur son site de Perpignan, le groupe Azura recherche :

Un Stagiaire en Marketing et Communication

Au sein du pôle Marketing et Communication, vous interviendrez sur les missions principales suivantes :

-Suivi des tendances et élaboration d'une veille marketing bimensuelle,

-Organisation de salons professionnels à l'étranger en tant que société exposante,

-Préparation de présentations clients en transverse avec les différents

services concernés,

-Réalisation et mise à jour de supports commerciaux divers (fiches produits, présentation groupe...),

-Support administratif au service.

Pour ce stage, nous recherchons un profil issu d'une formation avec spécialisation en marketing et/ou communication (niveau Bac+4 à Bac+5).

Les principales compétences requises seront la maîtrise de l'anglais, ainsi que la maîtrise du pack office (Word, Excel, PowerPoint).

Des déplacements seront à prévoir dans le cadre du stage.

Vous souhaitez réaliser votre stage parmi nos équipes, Veuillez-nous transmettre votre candidature (Lettre de motivation et CV) à l'adresse suivante : [recrutements@azura-group.com](mailto:recrutements@azura-group.com)

[recrutements@azura-group.com](mailto:recrutements@azura-group.com)

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

## DIGITAL CONTENT EDITOR – CDI à LA CLÉ !

VeryChic, membre du groupe AccorHotels, est le spécialiste des ventes privées d'hôtels extraordinaires. **Stage**

Nous cherchons des collaborateurs passionnés par l'industrie du tourisme et doués d'une excellente connaissance de la géographie pour assurer la mise en ligne de nos ventes événementielles.

**Date de publication** :27-05-2019

**Fonction** :Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Etranger (Barcelone, Espagne)

**Expérience** :Débutant

Nous offrons un environnement exigeant et la garantie d'une formation très robuste et une première expérience significative au sein d'une enseigne du E-commerce.

Nous recherchons un(e) candidat(e) pour un stage dans le département Digital Content en charge de produire les offres et de garantir une qualité irréprochable des contenus publiés sur le site.

### MISSIONS :

1. Édition de contenu digital
  - Mise en ligne des produits : grille tarifaire, texte de l'offre, photographies
  - Actualisation des produits
  - Améliorations des produits et des process déjà existants
2. Démarche Qualité
  - Relecture et révision en détail des produits avant la mise en ligne (tarifs, textes, cohérence du produit)
  - Contrôle et validation de qualité avec les chefs de produits correspondants
3. Découverte du monde de l'entreprise et du secteur E-commerce
  - Découverte d'une entreprise dans le secteur du E-tourisme
  - Découverte des différents départements et de leur fonctionnement

Nombre de postes à pourvoir : 2 candidats

Début du stage : à partir de début juin

Durée : 6 mois minimum – avec embauche possible à la fin du stage (CDI)

Rémunération de stage : 750€ bruts mensuels  
Niveau d'études : Bac +3/4/5 (Écoles de commerce, BTS Tourisme, LEA ou équivalent)

Langues : Français natif, Anglais courant et Espagnol souhaité.

Compétences Requises : Ponctualité, Rigueur, Précision, Polyvalence, Professionnalisme et Organisation sont les qualités requises pour ce poste. Une première expérience en tourisme ou hôtellerie-restauration sera appréciée. Passionnés par le tourisme et les voyages soyez prêts !

Localisation : Barcelone, Espagne

\*\*\*\*\*

Candidature : Merci d'envoyer CV et lettre de motivation en français à Léa Bullo par email à [lea.bullo@verychic.com](mailto:lea.bullo@verychic.com)

[lea.bullo@verychic.com](mailto:lea.bullo@verychic.com)

**Voir le site**

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

## STAGE ACCOUNT MANAGER DIGITAL MARKETING

À propos de Kwanko

Kwanko est spécialiste dans la diffusion de campagnes publicitaires digitales depuis plus de 15 ans. Le groupe international accompagne ses clients, agences et publishers dans leur stratégie de marketing à la performance.

Fort de ses 200 collaborateurs présents au sein de 10 bureaux en Europe, en Amérique du Sud et en Amérique du Nord, Kwanko propose des solutions d'affiliation, de génération de leads, de trafic, de téléchargements d'application et d'influence.

Toujours dans l'esprit start-up, rejoindre l'équipe Kwanko c'est être agile, force de proposition et polyvalent et être prêt à relever tous les défis de l'entreprise ! Alors intéressé.e? JOIN US, GET UP and DISRUPT!

Ils nous ont fait confiance : Ikea, Booking, Celio, Jennyfer, La Redoute, Spartoo, Feelunique, Trivago, BMW

Missions :

Sous la responsabilité du Responsable du pôle MyAFF France, vous serez en relation avec nos annonceurs et notre réseau de partenaires et aurez pour principales missions :

D'être le garant de l'atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs du pôle MyAff : chiffre d'affaires, marge brute, gestion opérationnelle, budget, rentabilité, fidélisation des clients.

D'assurer le suivi et le bon déroulement du plan d'action sur ces comptes, formule des propositions pour atteindre les objectifs, met en place des deals à forte valeur ajoutée, effectue les relances opérationnelles

De participer au recrutement de nouveaux affiliés sur ses programmes

De détecter les besoins de ses clients et participe à la vente des offres du pôle MyAff et du groupe Kwanko (Mobile, Emailing...)

De participer aux événements du pôle : salons, soirées, petits-déj, etc.

De gérer les alertes sur les programmes d'affiliation : budget, problèmes de catalogue, ruptures de tracking, etc.

Profil recherché :

Stage

**Date de publication :** 24-05-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Etranger (Lisbonne (Portugal))

**Expérience :** non précisée

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

La culture Kwanko:

Feel like home : des espaces de travail flexibles et cosy, en fonction de  
tes besoins  
Des locaux avec une immense terrasse au cœur de Lisbonne, playstation,  
billard, Ping-pong...  
Des fruits, café à volonté !  
Des équipes internationales avec 13 bureaux à l'étranger  
Une ambiance de travail qui allie fun et culture de la performance  
Un slogan: Get up and disrupt ! Qu'est-ce que je peux faire aujourd'hui qui  
impacte demain ?

Contrat : Stage

Début : ASAP

Lieu : Lisbonne, Portugal

[recrutement@kwanko.com](mailto:recrutement@kwanko.com)

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

## STAGE ASSISTANT COMMERCIAL - Dep. 44 (H/F)

Vous souhaitez un stage à responsabilités et en voir les résultats  
concrets.

Vous souhaitez contribuer à l'amélioration énergétique et  
environnementale des bâtiments

Vous souhaitez intégrer une équipe compétente et sympathique

Alors, n'attendez plus et devenez notre  
Stagiaire Assistant(e) Commercial(e) - Nantes  
Femme/Homme

Adressez-nous votre CV ou votre profil LinkedIn sur [recrutement@alterea.fr](mailto:recrutement@alterea.fr)!

Des missions responsabilisantes...

Suivi/e par un/e Assistant(e) expérimenté/e, vous bénéficiez d'une

**Stage**

**Date de publication :** 22-05-2019

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Pays de la Loire (Nantes)

**Expérience :** Débutant accepté

formation à nos outils et nos process dans le but d'acquérir rapidement de l'autonomie sur des missions diverses :

- Vous assurez une veille commerciale et participez à la sélection des offres qui correspondent aux objectifs de l'entreprise,
- Vous participez, aux côtés des ingénieurs commerciaux, à la réponse aux appels d'offres et aux dossiers sur candidature et assurez, en particulier, la rédaction et la constitution de l'ensemble du dossier administratif en vous procurant les pièces contractuelles nécessaires,
- Vous réceptionnez les courriers et assurez le suivi des réponses reçues,
- Vous préparez et suivez les démarches qui font suite à l'acceptation des offres (préparation administrative, obtention de pièces officielles, transmission du dossier au service concerné...),
- A chaque étape, vous mettez à jour le tableau de suivi commercial,
- Vous êtes force de proposition dans le cadre de l'amélioration continue de nos procédures.

Un projet d'entreprise captivant ...

Rejoindre ALTEREA, c'est participer au projet d'une entreprise ambitieuse, indépendante, en forte croissance. Les valeurs partagées par nos 250 collaborateurs sont l'Engagement, l'Ethique, l'Exigence et l'Empathie au service de la satisfaction nos équipes et de nos clients.

L'équipe de notre agence de Nantes est composée d'une centaine de collaborateurs investis et sympathiques (moyenne d'âge de 33 ans). Vous pourrez rejoindre nos sportifs pour une session d'entraînement à la pause déjeuner ou partager un moment convivial avec vos collègues après la journée de travail.

Nos locaux sont situés en plein centre-ville et parfaitement desservis par les transports en commun.

Des étudiants passionnés...

De formation supérieure à dominante commerciale, vous justifiez idéalement d'une première expérience dans l'assistantat commercial et/ou l'administration des ventes :

- Vous êtes reconnu/e pour votre aisance rédactionnelle et votre maîtrise de l'orthographe et du pack office (Outlook, Word, Excel, Powerpoint).
- Vous savez faire preuve d'autonomie, d'esprit d'initiative et de discrétion.
  
- Vos qualités d'organisation, d'adaptabilité et de polyvalence font de vous un(e) collaborateur (collaboratrice) privilégié(e) au sein d'une équipe.

Pour une belle réussite ensemble !

Engagés dans une véritable démarche d'accompagnement et de formation, nous proposons régulièrement à nos stagiaires/alternants de poursuivre leur expérience au-delà de leur stage de fin d'études dans le cadre d'une embauche afin de leur permettre de continuer à développer tout leur potentiel. A titre informatif, plus de 50% de nos étudiants en fin de cycle se sont vus proposer une suite à leur stage en 2018.

Stage à pourvoir à partir de Septembre 2019 pour une durée de 6 mois.

[recrutement@alterea.fr](mailto:recrutement@alterea.fr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

**SALES & MARKETING GRADUATE PROGRAMME - MARKET VISIONARIES PROGRAMME (MVP) - BELGIUM**

Develop your sales pitch, meet new customers and create better brand experiences – so you can take our beers further.

Stage

AB InBev is the world's leading brewer. We produce over 500 beer brands, including some of the world's best known brands like Budweiser®, Stella Artois® and Corona®, as well as international brands Becks and Hoegaarden.

**Date de publication** :21-05-2019

**Fonction** :Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Etranger (Leuven)

**Expérience** :Débutant

Pride yourself on your sales pitch? Love being out in the field and meeting new customers? Think we could create better brand experiences? Our Sales & Marketing Graduate Programme gives you the opportunity to push some of the world's most famous beers further – by growing brands in your market, bringing them to different audiences, and introducing new variants.

Our Market Visionaries Programme is an 18 month programme in field sales, giving you the confidence, training and communication skills necessary to sell in anything from new products to great ideas.

After an initial induction to the company strategy you'll spend 18 months in either On-trade sales (pubs, bars, clubs) or Off-trade sales (supermarkets, corner shops, retailers), both require you to be out in the field, finding new customers, negotiating deals with business owners, and looking for ways to activate our brands and gain market share. In addition, you'll work cross-functionally to develop your marketing and commercial skills.

It's an intense programme that's designed to develop you to improve and innovate in a challenging environment. It also offers amazing training from our senior leaders, and is designed to help you lay the foundation to build the career you want. If you deliver great results and meet our expectations we'll invite you to take your first managerial role within AB InBev.

So if you're talented, ambitious, innovative and proactive, with a flair for communication and relationship building, our Market Visionaries Programme is right for you.

#bestbeerjob

Location/s: Belgium & Europe.

Start date: August 2019

Who is the programme right for?

Talented. Hungry. Ambitious. Entrepreneurial. You set trends rather than follow them. You're innovative, creative, a doer as well as a dreamer, with a flair for communication and relationship building.

You're a natural salesperson – you love being at the frontline of the business, connecting with customers and merchants. You'll also have the confidence and resilience to back your own decisions, take ownership of your projects from day one, and meet ambitious targets

You should graduate (before September 2019 and no more than two years prior) with a Bachelor, Masters (or equivalent) degree, hold a full driving licence and be fluent in English as well as the native language of the country you wish to work in to be eligible for this program.

Please note you will need a valid visa/work permit to be eligible for the program in the country you are applying for. As part of the job, you'll be expected to be mobile, and you may be based in a different region in your country.

Please be advised that you will only be considered for the first application you submit, therefore please make sure you are completely happy with your choice as this decision is final.

There is no need to upload a cover letter – this will not affect your application.

If you are interested, please apply via:

<https://abinbev.ta.leo.net/careersection/50/jobdetail.ftl?job=18014015&lang=en&src=UNV-12540>

**Voir le site**

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

## SALES & MARKETING GRADUATE PROGRAMME - MARKET VISIONARIES PROGRAMME (MVP) - FRANCE

Develop your sales pitch, meet new customers and create better brand experiences – so you can take our beers further.

**Stage**

AB InBev is the world's leading brewer. We produce over 500 beer brands, including some of the world's best known brands like Bud®, Stella Artois® and Corona®, as well as international brands Becks and Hoegaarden.

**Date de publication :**21-05-2019

**Fonction :**Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Plusieurs régions (La Madeleine)

**Expérience :**Débutant

Pride yourself on your sales pitch? Love being out in the field and meeting new customers? Think we could create better brand experiences? Our Sales & Marketing Graduate Programme gives you the opportunity to push some of the world's most famous beers further – by growing brands in your market, bringing them to different audiences, and introducing new variants.

Our Market Visionaries Programme is an 18 month programme in field sales, giving you the confidence, training and communication skills necessary to sell in anything from new products to great ideas.

After an initial induction to the company strategy you'll spend 18 months in either On-trade sales (pubs, bars, clubs) or Off-trade sales (supermarkets, corner shops, retailers), both require you to be out in the field, finding new customers, negotiating deals with business owners, and looking for ways to activate our brands and gain market share. In addition, you'll work cross-functionally to develop your marketing and commercial skills.

It's an intense programme that's designed to develop you to improve and innovate in a challenging environment. It also offers amazing training from our senior leaders, and is designed to help you lay the foundation to build the career you want. If you deliver great results and meet our expectations we'll invite you to take your first managerial role within AB InBev. So if you're talented, ambitious, innovative and proactive, with a flair for communication and relationship building, our Market Visionaries Programme is right for you.

#bestbeerjob

Location/s: France & Europe.

Start date: August 2019 (or earlier based on availabilities)

Who is the programme right for?

Talented. Hungry. Ambitious. Entrepreneurial. You set trends rather than follow them. You're innovative, creative, a doer as well as a dreamer, with a flair for communication and relationship building.

You're a natural salesperson – you love being at the frontline of the

business, connecting with customers and merchants. You'll also have the confidence and resilience to back your own decisions, take ownership of your projects from day one, and meet ambitious targets.

You should graduate (before September 2019 and no more than two years prior) with a Bachelor, Masters (or equivalent) degree, hold a full driving licence and be fluent in English as well as the native language of the country you wish to work in to be eligible for this program.

Please note you will need a valid visa/work permit to be eligible for the program in the country you are applying for. As part of the job, you'll be expected to be mobile, and you may be based in a different region in your country.

Please be advised that you will only be considered for the first application you submit, therefore please make sure you are completely happy with your choice as this decision is final.

There is no need to upload a cover letter – this will not affect your application.

If you are interested, please apply via:

[https://abinbev.ta.leo.net/careersection/50/jobdetail.ftl?j\\_ob=18014014&lang=en&src=UNV-12540](https://abinbev.ta.leo.net/careersection/50/jobdetail.ftl?j_ob=18014014&lang=en&src=UNV-12540)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## CONSEILLER DÉVELOPPEMENT RELATION CLIENT

Vous êtes étudiant en situation de handicap?

Stage

ce disposition est ouvert pour vous

**Date de publication :** 17-05-2019

Mission handicap assurance lance sa 2ème campagne de recrutement en alternance pour les étudiants en situation de handicap

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

**Localisation :** Franche-Comté (BELFORT)

**Expérience :** Débutant

l'offre de COVEA :

Rejoindre Covéa, c'est rejoindre un groupe puissant en assurance réunissant trois marques complémentaires (MAAF, MMA, GMF). Pour répondre aux défis de demain, pour apporter à nos clients des réponses pertinentes, nous comptons sur le talent et l'enthousiasme de nos collaborateurs.

Eng agés, citoyens, forts de nos valeurs mutualistes et tournés vers l'innovation : c'est ainsi que nous imaginons le futur de l'assurance

Ecriv ons ensemble le futur de l'assurance, en additionnant nos différences, nos talents, nos énergies, et réussissons dans le respect de nos racines mutualistes.

MAAF recrute un(e) :

Conseiller(e) Développement Relation Client (H/F) en alternance 24 mois  
Au sein de l'agence de BELFORT

Votre mission :

Participer au développement du portefeuille de l'agence, par la vente des produits d'assurances MAAF et par l'entretien du portefeuille existant.

Les activités :

Vendre les contrats MAAF aux prospects et clients « privés » et « professionnels » dans la limite des compétences de l'agence :

. Cerner les besoins.

. Analyser le risque assurable.

- . Présenter le produit MAAF adéquat, ses avantages et son tarif.
- . Conclure la vente après avoir effectué ou demandé les adaptations de garanties ou de dérogations nécessaires.

Gérer le portefeuille de l'agence :

- . Réviser régulièrement les contrats.
- . Adapter le tarif et les garanties aux évolutions du risque.
- . Effectuer les relances nécessaires.
- . Participer aux opérations commerciales de promotion et de prospection.
- . Favoriser la relation inter réseaux en prenant des rendez-vous pour les Chargés de clientèle professionnels et les Conseillers Financiers.
- . Assurer la remontée de l'information sur le marché et la concurrence vers les unités marketing et technique.

Profil :

BTS/DUT Commerce

Compétences :

Vous démontrez des compétences essentielles telles que :

- Le sens de la vente et le goût du challenge
- Le sens du service client
- Maîtrise de soi
- Le sens de l'analyse
- L'esprit d'équipe

Votre aisance relationnelle ainsi que votre dextérité informatique via les différents outils de communication (mail, chat, etc.) représentent des atouts essentiels.

Votre réussite au sein du groupe COVEA s'appuiera également sur vos capacités d'apprentissage et votre adaptabilité.

Parce que chez Covéa, nous sommes attachés à la diversité dans nos recrutements et à l'égalité des chances, nous vous offrons, à compétences égales, les mêmes possibilités de parcours professionnels !  
Début de la formation souhaitée : Septembre 2019

[m.ghendoussi@handicap-assurance.fr](mailto:m.ghendoussi@handicap-assurance.fr)

**Voir le site**

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

## Emploi Cnam

- + tous les autres secteurs
- + poster une offre