

Offre(s) d'emploi et de stage dans le domaine Stratégies commerciales et 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%; } */ footc
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; } /**/
```

BUSINESS DEVELOPER MIDDLE MARKET (ALTERNANCE OU CDI)

Quartz révolutionne la distribution de l'assurance professionnelle en se connectant aux données de l'entreprise et offre à chacune d'entre elles un parcours personnalisé avec une solution dédiée et évolutive.

La plateforme technologique de Quartz se distingue par une approche user-centric et une personnalisation de l'expérience utilisateur favorisant le multi-contrats.

L'ambition de Quartz est de devenir la plateforme leader de l'assurance professionnelle en Europe.

Emploi

Date de publication: 12-01-2021

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Plusieurs régions

Expérience: Débutant accepté

Descriptif du poste

Pour accompagner notre forte ambition, nous recherchons un(e) Business Developer Middle Market.

Ta mission sera de sourcer et générer un maximum d'opportunités commerciales et de les convertir en clients. Tu seras ainsi en charge de :
Initier une relation commerciale avec les interlocuteurs cibles identifiés avec l'équipe Growth

Contacter les prospects par téléphone, obtenir des rendez-vous qualifiés
Comprendre et identifier les enjeux stratégiques des prospects et se montrer technique sur les questions métier

Construire et renforcer un réseau de prescripteurs qui te permettra d'alimenter ton Leadflow

Analyser les besoins des prospects pour leur apporter la solution la plus adaptée

Alimenter un reporting partagé en temps réel sur les clients signés

Remonter et partager avec l'équipe Product les idées d'amélioration de la plateforme issues du terrain

Profil recherché

;⭐ ; Ce que nous recherchons :

Une première expérience en tant que commercial sédentaire ou conseiller en assurance et des connaissances approfondies sur les contrats d'assurances pro sont un plus

Une personnalité de compétiteur ayant l'envie de casser la baraque ! & #128293;

Un goût de la vente ainsi qu'un vrai tempérament de chasseur (non éleveur ni account manager)

Tu es capable de mettre à la place des dirigeants et entrepreneurs et ainsi gagner rapidement leur confiance et te rendre crédible face à eux

Tu n'as pas peur du téléphone (50-80 calls/jour) et tu es capable d'ouvrir des portes fermées

Un(e) commercial(e) pugnace, résilient(e), qui ne lâche rien et drivé(e) par le résultat

Tu es curieux(se) et analytique

Tu es ambitieux(se) et tu souhaites dépasser tes objectifs & #128170;

Tu possèdes un vrai sens business et une aisance relationnelle forte

Tu as l'esprit d'équipe et l'envie de partager tes connaissances

27873; Ce que nous offrons à nos collaborateurs :

Une rémunération attractive : Package de 35K€ - 45K€+💸

Variable non-plafonné et très attractif

Titres Restaurant Swile

Une possibilité d'évolution rapide en tant que Head of Sales

Un moment clé pour rejoindre une startup à forte ambition

Un cadre entrepreneurial responsabilisant hyper formateur avec beaucoup d'autonomie

Un challenge quotidien

Une ambiance de travail soutenue et passionnée avec un véritable esprit d'équipe pour faire décoller Quartz & #128640;

Attributi on de BSPCE

Déroulement des entretiens

Entret ien téléphonique de motivation

Entretie n dans les locaux et mises en situation

Entretien avec les cofondateurs

contact@helloquartz.com

[Voir le site](#)

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

LEAD DOCUMENT CONTROLLER

Lieu: Amiens, France

Start : ASAP

Durée: 31/03/2022

Job dimension

Site Lead Document Controller is in charge to :

- manage engineering and vendors documentation
- man age client comments
- manage Indian document controller working on the project and tasks relevant to site document management activities
- manage mark-up documentation (and define a specific workflow)
- Define the workflow and monitor the preparation of the final documentation and "As-Built" documentation, put in place databases

Emploi

Date de publication:11-01-2021

Fonction:Administration, Gestion, Organisation

Localisation: Picardie (AMIENS)

Expérience:Confirmé

accordingly

- provi de reports (PowerBI) to Site manager and to his top management
- contro l his budget and planning
- collect feedbacks.

Profile

Minimum 5 years of experience /a between 5 and 10 years experience

General knowledge of logistics and import export processes.

Regular travel capacity in Asia and India

Office 360 Suite

English fluent

DESS certification

Good knowledge of document control workflows and experience of site documentation

adeline.treguier@naurexgroup.com

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

RESPONSABLE MARKETING ETUDES ET DATA H/F

ENTREPRISE

Depuis près de 20 ans, Theodore Search est spécialisé dans l'approche directe de Cadres, Experts et Dirigeants.

Notre client, acteur leader dans le secteur bancassurance, propose à ses clients une offre globale et diversifiée de protection sociale, d'épargne et de retraite. Pour accompagner le développement de sa Direction Marketing et étoffer son offre de services, nous recrutons un Responsable Marketing Etudes et Data H/F.

Emploi

Date de publication: 11-01-2021

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Bretagne (Rennes)

Expérience: Confirmé

MISSIONS

Au sein de cette direction vous avez la responsabilité d'organiser et de mettre à disposition les éléments nécessaires à la connaissance client, et de piloter des projets contribuant à la fidélisation clients et au développement de l'entreprise.

Plus précisément, vos missions consisteront à :

- Organiser la structuration et l'accessibilité des données clients, commerciales et la mise à disposition des données de pilotage et de data marketing.
- Représenter au sein des projets de structuration de la DATA, transverses à l'entreprise, les besoins marketing et de connaissance clients.
- Piloter les activités d'études marketing et analyses statistiques autour de la connaissance clients et nécessaires à la définition des axes de développement de la mutuelle.
- Piloter et/ou contribuer aux projets de développement et marketing (modèle omnicanal, parcours client, proposition de valeurs et offres, plan de développement prospectif...).
- Encadrer et animer une équipe de 12 personnes (chefs de projets, data scientists, études marketing...) basées sur plusieurs sites.

PROFIL

De formation supérieure (marketing, analyse de données...), vous disposez d'une expérience d'au minimum 5 ans dans le management et le pilotage de projets et d'équipes marketing.

Vous avez une bonne maîtrise des enjeux, usages et technologies de data marketing ainsi que de la conduite d'études de marché dans le secteur bancassurance, et vous êtes à l'aise sur la construction et le pilotage

budgétaire.

Disposant d'un fort leadership, vous savez motiver et fédérer des équipes hétéroclites en termes de métier et d'expérience.

Doté d'excellentes capacités relationnelles et de communication, vous travaillez facilement en transversal avec les autres directions du groupe en favorisant la co-construction.

Votre adaptabilité et votre réactivité couplées à de bonnes capacités d'organisation vous permettent de performer au sein d'une entreprise décentralisée.

[Voir le site](#)

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

CONSEILLER EN CLIENTÈLE- ALTERNANCE

La société de courtage Jennassur recherche un alternant pour une aide commerciale.

Autonome et professionnel, vous êtes investi et vous avez envie de participer au développement d'une petite structure spécialisée dans l'assurance digitale

Merci de me contacter au 0609201316

Brunomazouz@gmail.com

[Voir le site](#)

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

COMMERCIAL(E) EN ALTERNANCE - HOSPITALITÉS SPORTIVES

COMMERCIAL(E) HOSPITALITE

AVENA EVENT est une agence d'événementiel sportif en pleine croissance spécialisée dans l'organisation d'événement de Running. Dans le cadre de son activité elle commercialise des Offres Hospitalités Running pour des événements comme l'EcoTrail Paris, les Foulées de l'Assurance, la No Finish Line Paris, la Course Eiffage du Viaduc de Millau en Aveyron...

Afin de renforcer son département Hospitalité, elle recherche immédiatement un Commercial(e) Hospitalité qui va intégrer l'équipe Hospitalité pour commercialiser toutes les offres Hospitalités proposées par l'Agence.

MISSIONS

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale et des offres Hospitalités pour atteindre les objectifs de chiffre d'affaire et de rentabilité en lien avec le management ;
- Concevoir les contenus des supports de vente puis lancer et suivre leur création ;
- Rechercher, sélectionner et assurer la gestion des prestataires afin d'optimiser la qualité et les budgets ;
- Développer les ventes auprès des prospects : vous assurez la prospection, la qualification, le suivi et le closing des offres ;
- Garantir la réalisation des ventes dans son périmètre en appliquant et déployant la politique commerciale de l'Agence ;
- Optimiser votre organisation commerciale : vous êtes garant(e) du suivi des dossiers clients auprès des différents services ;
- Rendre compte de votre activité commerciale au travers de reportings

Emploi

Date de publication:30-12-2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Paris)

Expérience:Confirmé

Emploi

Date de publication:23-12-2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France (Issy les Moulinaux)

Expérience:Débutant accepté

fréquents ;

- Être en veille sur le secteur et être force de proposition pour adapter l'offre en fonction des bilans réalisés après chaque événement ;
- Veiller à la facturation et au règlement des prestations vendues ;
- Développer l'activité B To B (prospection, etc.).
- Assurer le bon déploiement opérationnel des offres en étant présent sur les événements ;

COMPETENCES REQUISES

- Techniques de Ventes
- Connaissance du milieu du running est un plus
- Maîtrise des outils bureautiques Word, PowerPoint, Excel, Acrobat Reader...
- Permis de conduire B

TYPE D'EMPLOI

- Apprentissage

LOCALISATION

- Issy-les-Moulineaux

DATE DEBUT

- Dès que possible

laurent.sturtz@avena-event.fr

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

Stage(s)

STAGIAIRE SEO

Sous la responsabilité de la directrice de l'agence de communication, vous **Stage** participerez à la création et au référencement de 2 sites :

- Structure, arborescence, contenu
- Mise en place de la charte graphique (choix de thèmes et adaptations visuelles et ergonomiques)
- Optimisation des éléments on-site pour le SEO
- Rédaction de contenu pour les principales pages du site
- Optimisations SEO
- Mise en place de partenariats
- Suivi et mesure de la performance des plateformes mises en place

Date de publication: 05-01-2021

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Plusieurs régions

Expérience: Débutant accepté

Profil recherché

Etudiant(e) passionné(e) dans le webmarketing, et les métiers de l'Internet, vous êtes curieux(se) et attiré(e) par le référencement naturel pour l'acquisition de trafic. Dynamique, organisé(e), et doté(e) d'un bon relationnel, vous cherchez un stage formateur qui vous permettra d'acquérir de l'autonomie dans la production de petits sites Web, tout en développant leur visibilité sur Google.

Vous avez des connaissances en langages HTML, CSS, et des notions de SEO. Savoir coder (PHP, JavaScript ou autres langages) est un plus, sans être indispensable. Idéalement, vous avez déjà participé à la mise en place de sites Web.

imicottis@gmail.com

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

COMMERCIAL (E) / BUSINESS DEVELOPER

Nous sommes actuellement en recherche de stagiaire business developer **Stage**

Actifs en tant que plateforme mettant en relation différents corps de métier du secteur de la construction et de la rénovation avec des particuliers.

Date de publication:24-12-2020

Fonction:Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Rhône-Alpes (Stage en télétravail)

Expérience:Débutant accepté

Les missions :

- développer le CA et indicateurs commerciaux
- prospecter et convaincre des clients
- gérer le portefeuille de clients
- assurer le suivi administratif des ventes
- Proposer des actions commerciales

Si vous êtes rigoureux et ayant un goût pour le challenge ce poste est fait pour vous

- un environnement de travail seras en 100% télétravail

Mer ci de postuler rapidement depuis cette annonce

contact@samsecur.fr

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

INTERNSHIP - BUSINESS ANALYST - H/F (20000B0H)

Internship - Business Analyst - H/F (20000B0H)

Stage

PRIMAR Y LOCATION : FRANCE-75-PARIS-PARI S

ORGANIZATION: GIE AXA

CONTRACT TYPE : Limited Term

SHIFT : Day Job

SCHEDULE : Full-time

DESCRIPTION

Date de publication:21-12-2020

Fonction:Comptabilité, Gestion Financière

Localisation: Ile-de-France
(FRANCE-75-PARIS-PARIS)

Expérience:Débutant

The AXA Group, world leader in financial protection, supports and advises its individual and corporate customers at every stage of their lives, providing them with the products and services that meet their protection, savings and wealth management needs. Our areas of expertise are reflected in a range of products and services adapted to the needs of each client across three major business lines: property-casualty insurance, life & savings, and asset management. Present in 64 countries, the 161,000 employees and distributors of AXA are committed to serving 107 million clients. AXA chose to gather its central functions within an economic interest grouping (GIE). This AXA head office, based in the 8th arrondissement in Paris, accounts for around 804 employees. With 39 nationalities among its staff, a distinguishing trait of the head office is its strong international atmosphere.

The GIE AXA's main missions are to:

- Steer the local operating entities in order to ensure the coherence of their strategies, the consistency of their commercial approaches and the optimization of the risks and results;
- Defining Group policies, transversal projects, identifying and sharing best practices;
- Supporting entities to grow by develop new offers, as well as risk management.

About AXA Emerging Customers:

AXA's Emerging Customer team leads AXA's inclusive insurance strategy, which aims at protecting low-to-middle income populations in Asia, Africa and Latin America to help them become the middle middle class of tomorrow in their country. As an illustration, we develop small ticket

(monthly premium of 1-5 euros or sometimes even less) life or health insurance products for farmers, small shopkeepers, migrant workers, etc. This initiative is a defined business unit with commercial objectives as well as a social impact mission. As of end-2018, AXA protected over 9.4 million emerging customers in 10 countries. More concretely, the Emerging Customers team helps local AXA entities design and roll out of their inclusive insurance programs through partnership building (with microfinance companies, mobile network operators, mobile wallets...), customer research, new product development, IT solutions design, operations optimization, impact assessment, etc. Clients-centricity is not just a buzz word with regards to AXA Emerging Customers: we apply human-centered design methodologies on the ground to tailor new products and services to customer needs leverage technology.

Primary mission:

The Emerging Customers team is looking for a profile with strong interest in the financial inclusion space willing to perform a 6 months internship as a business analyst. The primary mission will be to support the team on projects and partnerships to deploy inclusive insurance programs, as well as contribute to positioning the team as a thought leader in the space.

Main activities:

Support business development in China and other markets:

- o Conduct qualitative analyses on prospect partners to support new business generation;
- o Prepare discussion material to present the Emerging Customers offer to any potential partner;
- o Help follow-up on potential partnership and bring them to fruition.

Develop in-depth studies of specific topics relating to the emerging customers space:

- o New financial inclusion ventures which could become distribution channels for AXA;
- o Country-specific or customer segment-specific research.

Stakeholder outreach and thought leadership:

- o Take part in production of communications materials both external (e.g. position AXA in industry and think tank reports, articles and interviews, etc.) and internal (e.g. team governance, newsletters, etc.).

Support for automated reporting and PMO for technology projects:

- o Help Operation and Technology team in ongoing projects (excel dashboards, support PMO role...)

QUALIFICATIONS

Student with convention de stage on final Masters year.

Starting date: March 2021 for 6 months.

Professional and technical skills:

- Fluent in Chinese, ability and taste for writing in English ; French language skills optional ;
- Analytical skills with strong planning ability, autonomy and attention to detail ;
- Capacity to consolidate and summarize information from varied sources ;
- Experience in / interest for developing country problematics. Knowledge of financial inclusion and/or health inclusion is a strong plus ;
- Coding in Excel VBA
- MS Office: Word and Power Point – advanced level (mandatory).

Interpersonal skills:

- Motivated by an international and dynamic environment;
- Genuine interest in financial inclusion;
- Able to work in a team and also autonomously;
- Results focused;
- Sense of humor.

WHAT WE OFFER

We provide you regular career opportunities in international teams. If you want to join us, don't hesitate to apply !

Information provided by applicants will be processed in strict confidentiality and may be used exclusively for recruitment processes.

Me rci de postuler : <http://jobscareeraxa.fr/consult.php?offre=d55c16083019824687&ref=289>

axagie.candidature@recrutdiploma.com

[Voir le site](#)

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

CHARGÉ.E DE MISSIONS - MOUVEMENT SOL : ANIMATION DE RÉSEAU ET LEVÉE DE FONDS (ALTERNANCE OU STAGE)

Le Mouvement Sol fédère une trentaine d'associations agissant en faveur d'une société plus écologique et solidaire par le biais du levier monétaire. La quasi-totalité de ses membres sont des monnaies locales. **Stage**

Le stagiaire aura 2 missions principales : l'animation de réseau et l'accompagnement à la levée de fonds (veille sur les sources de financements possibles, aide à la rédaction et au suivi des dossiers).

Deux profils possibles - alternant ou stagiaire :

- 1) Etudiant.e de moins de 25 ans en Master 2, en alternance, disponible pour une prise de poste fin janvier - début février, pour un contrat d'apprentissage de 10 à 12 mois.
- 2) Etudiant.e de Master 2 pour un stage de six mois. Début de stage aux alentours de mars, idéalement.

Plus : personne ayant un bon sens du relationnel, faisant preuve de patience et disposant d'une grande qualité d'écoute. La rigueur et l'autonomie sont également importantes.

Pour plus d'information et/ou candidater, merci d'envoyer CV, Lettre de motivation et recommandations à Charles Lesage, délégué général du Mouvement Sol (charles.lesage@sol-reseau.org) avant le 17 janvier 2021.

ines.guerrouj@lecnam.net

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

CHARGE.E DE PROJET COMMUNICATION ET MARKETING

Le Groupe Ares, Association pour la Réinsertion Économique et Sociale, est le premier acteur de l'insertion par l'activité économique en Ile-de-France. Créé en 1991, sa vocation première est de favoriser l'insertion de personnes en grande exclusion (SDF, jeunes sans qualification, personnes handicapées...) en leur offrant un travail et un accompagnement social adaptés. En 2019, Ares a accompagné près de **Stage**

Date de publication: 16-12-2020

Fonction: Etudes, Recherche, Projet

Localisation: Rhône-Alpes (4 Rue Imbert Colomès 69001, Lyon)

Expérience: Débutant accepté

Date de publication: 11-12-2020

Fonction: Marketing, Commercial, Vente

Localisation: Ile-de-France

Expérience: non précisée

1000 salariés en insertion.

Social COBizz, association initiée par les groupes d'insertion Ares et Vitamine T et la société d'investissement à impact Investir &+, a pour mission de faire émerger une société plus inclusive, en déployant les modèles structurants de coopération sociales et économiques à impact, notamment entre les entreprises « classiques » et les acteurs de l'ESS, dont le plus abouti et socialement innovant : la Joint-Venture Sociale. SocialCOBizz a donc pris la forme d'un Think-Do-Tank afin de décliner sa mission en trois activités principales :

- Capitaliser et innover par des programmes de recherche-action ;
- Inspirer, diffuser les modèles et faire émerger des projets via des ateliers, des conférences, le blog de l'association, etc. ;
- Accompagner et déployer des coopérations à impact par des missions de conseils auprès des structures s'engageant dans ces logiques.

Ainsi, SocialCOBizz, avec une approche terrain et résolument opérationnelle, se positionne comme l'expert de l'accompagnement de projets de partenariats structurants, de l'idéation au déploiement opérationnel.

Au sein de l'équipe SocialCOBizz et en lien étroit avec les structures fondatrices de l'association (notamment Ares dont vous partagerez les locaux avec le siège), vous participerez activement à la réalisation de la mission sociale de SocialCOBizz et au développement de l'association.

Vous recherchez une expérience dynamique, entrepreneuriale, et qui donne du sens ? Vous souhaitez mettre vos compétences au service d'une association alliant intelligence économique et impact social ? Vous souhaitez répondre à des enjeux de société de manière innovante au sein d'une équipe énergique ?

Rejoignez l'aventure SocialCOBizz afin de contribuer en équipe à la concrétisation de cette ambition que nous partageons !

Vos missions et ce que vous apprendrez

Sous la responsabilité de la Directrice de SocialCOBizz, votre principale mission sera de faire rayonner l'association en mettant en œuvre la stratégie de communication et de développement de SocialCOBizz.

Assurer ou piloter la création des différents outils de communication (plaquettes, articles de blog, vidéos, présentations PPT institutionnelles, cartes de vœux, rapport d'activité...)

Animer et piloter la communication digitale de l'association, gérer le site internet de SocialCOBizz et ses réseaux sociaux

Organiser ou intervenir en appui à l'organisation d'événements internes et externes

Assurer la création et la diffusion auprès des partenaires externes de la Newsletter SocialCOBizz

Réaliser la revue de presse de l'association, assurer les relations presse

Réaliser ou intervenir en appui à la réalisation d'outils marketing spécifiques, en étroite collaboration avec les équipes commerciales

Contribuer au développement de partenariats structurants pour l'association, depuis l'identification des partenaires via de la veille active, jusqu'à la concrétisation des partenariats et assurer le suivi.

Contribuer au développement commercial, en réalisant des études de marché, et une veille active en lien avec le chargé de développement.

Contribuer également à la réalisation de nouvelles offres de services en lien avec les équipes commerciales

Assurer le suivi des indicateurs de réussite et être force de proposition dans la mise en place d'actions correctives si nécessaire

Des missions additionnelles pourront vous être confiées en fonction des besoins, de votre profil et de vos appétences.

Profil et compétences

Votre formation : Master en communication et/ou le marketing ; connaissance approfondie de l'ESS est un plus.

Votre expérience : Un premier stage en communication ou marketing sera apprécié.

Vos compétences : Maîtrise de la suite office, excellente communication orale et écrite, gestion de projet, maîtrise d'un logiciel de graphisme.

Vos qualités relationnelles : Rigueur, autonomie, dynamisme, créativité, esprit de synthèse, capacité d'organisation, adhésion au projet social.

Votre rémunération : à définir selon stage ou alternance + Ticket Restaurant/jour travaillé de 7 euros dont 60% à la charge de l'entreprise.

Pour postuler

Cette offre vous intéresse ? Envoyez votre CV + LM à :

ares-xrszy8li4p@candidature.beetween.com

Seules les candidatures avec lettre de motivation seront étudiées.

xrszy8li4p@candidature.beetween.com

[Voir le site](#)

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

Emploi Cnam

- + [tous les autres secteurs](#)
- + [poster une offre](#)