



Contact ADICN

tél. 03 83 32 45 85
fax. 03 83 39 63 68

[Email](#)

SERVICE CARRIERES DE L'ICN

Bulletin n°383 / 102 offres.

Sommaire

DIRECTION GENERALE

26/01/2010 -- SECRETAIRE GENERAL FILIALES H/F -- Confirmé -- PARIS LA DEFENSE -- SERVICES APPROVISIONNEMENTS, LOGISTIQUE

26/01/2010 -- ACHETEUR H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SERVICES

26/01/2010 -- Acheteur logiciel / Software Buyer H/F -- Confirmé -- Suresnes -- Distribution Généraliste et Spécialisée

26/01/2010 -- Responsable Approvisionnements H/F -- Confirmé -- Aubevoye (27) -- Papier - Carton

26/01/2010 -- Supply chain Manager H/F -- Confirmé -- Grand EST -- Métallurgie

MÉTHODES, CONTRÔLE, QUALITÉ

26/01/2010 -- H/F Responsable management du système qualité -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Caudebec en Caux -- SERVICES

26/01/2010 -- Responsable qualité Traduction H/F -- Confirmé -- Roubaix -- SSII - Editeurs de Logiciels ETUDES, RECHERCHE, PROJETS

26/01/2010 -- CONSEILLER ECONOMIQUE ET SOCIAL OU AS H/F -- Confirmé -- PARIS -- SERVICES

26/01/2010 -- Consultant Modélisation de Processus H/F -- Confirmé -- Paris -- Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises

PROJETS, AFFAIRES

26/01/2010 -- CHEF DE PROJET IT H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SERVICES MERCATIQUE (MARKETING), COMMERCIAL, VENTE

25/01/2010 -- CHEF DE PRODUIT (H/F) -- Confirmé -- Picardie -- Distribution Généraliste et Spécialisée

25/01/2010 -- DIRECTEUR(TRICE) DES OPERATIONS COMMERCIALES ET TRADE MARKETING -- Confirmé -- Etranger -- Distribution Généraliste et Spécialisée

25/01/2010 -- Directeurs de Magasins (>3000m2) -- Confirmé -- Paris ou grande ville de Province -- Distribution Généraliste et Spécialisée

25/01/2010 -- Ingénieur Commercial CDI -- Confirmé -- Paris 75009 -- SERVICES

25/01/2010 -- Responsable Marketing (h/f) Equipement de la maison -- Confirmé -- région parisienne -- INDUSTRIE & B.T.P.

26/01/2010 -- H/F Responsable expertise SEM -- Confirmé -- Paris 10ème -- SERVICES

26/01/2010 -- INGÉNIEUR CHIMISTE TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT -- Confirmé -- Lorraine sud -- INDUSTRIE & B.T.P.

DIRECTION MERCATIQUE, COMMERCIAL, VENTE EXPORT

26/01/2010 -- Directeur Commercial et Channel - Europe H/F -- Confirmé -- Les Ulis -- Distribution Généraliste et Spécialisée

26/01/2010 -- DIRECTEUR DES VENTES - RESEAU BOUTIQUES (H/F) -- Confirmé -- Paris ou Nantes -- Textile - Habillement - Cuir

26/01/2010 -- Directeurs de clientèle & Web Agency H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SSII - Editeurs de Logiciels

26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - CHAMPAGNE ARDENNES -- Confirmé -- Champagne-Ardennes -- Agroalimentaire

26/01/2010 -- RESPONSABLE MARKETING H/F -- Confirmé -- AVALLON -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE MARKETING WEB H/F -- Confirmé -- Sartrouville -- SERVICES
MERCATIQUE (MARKETING) & PROMOTION DES VENTES
25/01/2010 -- CHARGE DE PROMOTION A L'INTERNATIONAL H/F -- Confirmé -- Villers Les Nancy -- INDUSTRIE &
B.T.P.
26/01/2010 -- Chargé de Clientèle H/F -- Confirmé -- LYON -- Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises
26/01/2010 -- Chargé de Clientèle OIG H/F (MTZ) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Metz -- Banque -
Organismes Financiers
26/01/2010 -- H/F Ingénieur d'affaires -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SSII - Editeurs de
Logiciels
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial solutions H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- Manager des Ventes Grands Comptes (H/F) -- Confirmé -- Issy les Moulineau -- Banque - Organismes
Financiers
26/01/2010 -- Responsable commercial H/F -- Confirmé -- ile de france -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- Alpes Maritimes -- SERVICES
26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - REGION MIDI PYRENEES -- Confirmé -- Midi-Pyrénées --
Agroalimentaire
26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL RHONE-ALPES H/F -- Confirmé -- Region Rhône-Alpes --
Agroalimentaire
26/01/2010 -- RESPONSABLE MERCHANDISING H/F -- Confirmé -- Saint Fons -- INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- RESPONSABLE VENTES AUX PROFESSIONNELS Sud Ouest H/F -- Confirmé -- Sud Ouest -- Bois -
Meuble
IMPORT-EXPORT
26/01/2010 -- Chargé d'affaires export H/F -- Confirmé -- FRANCE -- Métallurgie
ADMINISTRATION DES VENTES
26/01/2010 -- ADMINISTRATEUR DES VENTES MAISON H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Distribution Généraliste et
Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES / SERVICE CLIENTS H/F -- Confirmé -- PARIS --
Banque - Organismes Financiers
TECHNICO-COMMERCIALE & SAV
26/01/2010 -- H/F TECHNICO COMMERCIAL (réf. TCOBX) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Bordeaux
-- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Technico Commercial H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- 08, 51, 10, 55, 89 --
Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - Secteur ANGERS / PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- ANGERS --
Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - Secteur LE MANS / PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- LE MANS --
Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - TOURS et secteur PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- TOURS --
Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Technico Commercial Prescription IDF H/F -- Confirmé -- 38, 71, 73, 74, 01 -- Distribution Généraliste et
Spécialisée
VENTES
26/01/2010 -- Charge d'affaires " clôtures et protections pour collectivités" H/F -- Confirmé -- LYON, Rhône Alpes --
Métallurgie
26/01/2010 -- Chargé(e) de Clientèle H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Marseille -- SSII - Editeurs de
Logiciels
26/01/2010 -- Chef de secteur H/F -- Confirmé -- France -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Commercial développement et suivi de comptes pour produits hoteliers H/F -- Débutant -- Rosny sous
bois -- Textile - Habillement - Cuir
26/01/2010 -- COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- 44 COUERON -- SERVICES
26/01/2010 -- COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- Toulouse -- Mécanique
26/01/2010 -- Commercial secteur informatique H/F -- Débutant -- Ile de France -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- Commercial sédentaire B TO B H/F -- Débutant -- Boulogne -- Services Divers Fournis Principalement Aux
Entreprises
26/01/2010 -- commercial Sud H/F -- Confirmé -- Vénissieux -- SERVICES
26/01/2010 -- Commercial terrain, auprès des distributeurs informatiques B2C H/F -- Confirmé -- Paris -- Distribution
Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- COMMERCIAUX BtoB - H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SSII - Editeurs de

Logiciels

26/01/2010 -- H/F ATTACHE COMMERCIAL -- Confirmé -- NICE -- INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- H/F Délégué Commercial -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- IDF -- Assurance
26/01/2010 -- H/F Ingénieur d'Affaire/ Ingénieur Commercial SSII -- Confirmé -- Courbevoie -- SSII - Editeurs de Logiciels

Logiciels

26/01/2010 -- H/F COMMERCIAL SEDENTAIRE BtoB (vente de séminaires de formation professionnelle) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SERVICES
26/01/2010 -- INGENIEUR AVANT-VENTE ET SUPPORT / CHEF DE PROJET DEPLOIEMENT H/F -- Confirmé -- PARIS -- Banque - Organismes Financiers
26/01/2010 -- INGENIEUR COMMERCIAL (vente de services Web RH) H/F -- Confirmé -- Paris 9 -- SERVICES
26/01/2010 -- INGENIEUR COMMERCIAL FRANCE et EUROPE H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Pierre de Bresse -- Chimie
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial PME IDF H/F -- Confirmé -- La Défense -- Télécoms
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Solutions d'Impression Nord Pas de Calais H/F -- Confirmé -- Courbevoie -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Bordeaux H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Télécoms
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Brest H/F -- Confirmé -- Brest -- Télécoms
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F -- Confirmé -- Montpellier -- Télécoms
26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F -- Confirmé -- Rouen -- Télécoms
26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires Grands Comptes H/F -- Confirmé -- PARIS -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires Grands Comptes Lyon H/F -- Confirmé -- Lyon -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- ILE DE FRANCE -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires H/F -- Confirmé -- PARIS -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- Secteur Centre -- INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- Secteur Est France -- INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- RESPONSABLE PLATEAU TÉLÉPROSPECTION H/F -- Confirmé -- PACA -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- Un commercial sédentaire téléventes H/F -- Confirmé -- Paris -- Distribution Généraliste et Spécialisée

DISTRIBUTION

26/01/2010 -- DIRECTEUR D'HYPERMARCHE AUCHAN H/F -- Confirmé -- Bourgogne -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- DIRECTEUR DE MAGASIN DE BRICOLAGE H/F -- Confirmé -- voir texte -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- DIRECTEUR DE SUPERMARCHE (dép. 10) H/F -- Confirmé -- Estissac - 10 -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- H/F RESPONSABLE RAYON SPORT -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- AVIGNON -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- Responsable Caisses H/F -- Confirmé -- Ile de France -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE DE RAYON H/F -- Confirmé -- RIVE GAUCHE (75) -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE MAGASIN H/F -- Confirmé -- GRENOBLE (38) -- Distribution Généraliste et Spécialisée
26/01/2010 -- RESPONSABLE PRICING PRODUITS ET SERVICES H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Distribution Généraliste et Spécialisée

LES MÉTIERS DE LA BANQUE

26/01/2010 -- CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISES H/F (MSY) -- Confirmé -- Massy -- Banque - Organismes Financiers
26/01/2010 -- Consultant Avant Vente MONETIQUE H/F -- Confirmé -- Aix en Provence -- Banque - Organismes Financiers

LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

26/01/2010 -- Chargé de mission H/F -- Confirmé -- Paris -- Assurance
26/01/2010 -- Délégué commercial région - service aux entreprises H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Alsace Franchcomt -- Assurance

LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

26/01/2010 -- CONSEILLER EN IMMOBILIER H/F -- Confirmé -- LYON -- Immobilier

DIRECTION ADMINISTRATIVE : DAF

26/01/2010 -- DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER H/F -- Confirmé -- AVALLON -- Distribution Généraliste et Spécialisée

DROIT, FISCALITÉ

26/01/2010 -- JURISTE CONTENTIEUX ENTREPRISES H/F (CTX) -- Confirmé -- Nanterre -- Banque - Organismes Financiers
26/01/2010 -- Juriste International H/F -- Confirmé -- HEM (59) -- Distribution Généraliste et Spécialisée
COMPTABILITE, GESTION FINANCIERE
25/01/2010 -- Contrôleur financier H/F -- Confirmé -- Lorraine -- INDUSTRIE & B.T.P.
25/01/2010 -- Responsable comptable H/F -- Confirmé -- Lorraine -- INDUSTRIE & B.T.P.
CONTRÔLE DE GESTION, AUDIT
26/01/2010 -- Consultant Avant Vente International H/F -- Confirmé -- Garenne Colombes -- SSII - Editeurs de Logiciels
26/01/2010 -- CONTRÔLEUR DE GESTION (H/F) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- SENS --
INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- CONTROLEUR DE GESTION - H/F -- Confirmé -- 91 -- Services Divers Fournis Principalement Aux
Entreprises
26/01/2010 -- CONTROLEUR DE GESTION H/F -- Confirmé -- LOGNES -- Textile - Habillement - Cuir
INFORMATIQUE
26/01/2010 -- Gestionnaire de base "Information Santé" H/F -- Confirmé -- Paris -- Assurance
RELATIONS HUMAINES, FORMATION
21/01/2010 -- RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F -- Confirmé -- Vosges -- INDUSTRIE & B.T.P.
26/01/2010 -- GLOBAL SERVICES MANAGER H/F -- Confirmé -- Yvelines (78) -- SSII - Editeurs de Logiciels
DIRECTION DU PERSONNEL & DES RELATIONS HUMAINES
26/01/2010 -- RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F (CDD 6 mois) -- Confirmé -- Obernai -- Distribution
Généraliste et Spécialisée

Les Offres

DIRECTION GÉNÉRALE

26/01/2010 -- SECRETAIRE GENERAL FILIALES H/F -- Confirmé -- PARIS LA DEFENSE -- SERVICES

Poste : SECRETAIRE GENERAL FILIALES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PARIS LA DEFENSE
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : HF COMPANY
Salaire : SELON PROFIL
Contact email : svergeon@hfcompany.com

Offre : Société cotée recherche pour sa filiale leader technologique (CA 35 ME), spécialisée dans la création de produits et solutions nécessaires à la diffusion du haut débit un Secrétaire Général filiales (H/F). Rattaché directement à la Holding, vos missions principales sont la gestion globale : - du contractuel (client/ fournisseur/ salariés), - du juridique et du contentieux, - le suivi des problématiques Ressources Humaines - la gestion des services généraux - la supervision du financier - l'optimisation des procédures et le pilotage des dossiers transverses pouvant avoir une dimension stratégique Membre du Comité de Direction de la filiale, vous assurerez la transversalité entre les services en étroite collaboration avec le DG, le responsable commercial, financier, R&D, marketing. Force de proposition dans la politique générale et la stratégie de l'entreprise du fait du poste transversal et de votre vision complète de l'ensemble des services fonctionnels. Garant pour la holding de la qualité et de la fiabilité de l'information transmise; du respect des procédures Groupe. Votre implication opérationnelle transversale vous permet d'instaurer un contrôle interne efficace, source de productivité, de maîtrise des coûts et de gestion optimale des risques Mêmes missions pour les filiales étrangères (Etats-Unis, Chine) en mettant en place une équipe adaptée - Assisté(e) d'une responsable RH: ajustement des effectifs en fonction des évolutions de l'entreprise dans le respect du budget annuel validé avec la maison mère. - Avec la Direction Commerciale et financière : répondre aux appels d'offres de l'entreprise, veiller au respect des obligations contractuelles/clients (remontée et analyse des risques) et assurer la gestion des modifications de l'organisation de l'entreprise à la signature de nouveaux contrats (recrutement, mise en place nouveaux outils de suivi engagements, informations des autres services) - Avec la direction des affaires juridiques de la Holding, suivre les procédures juridiques de la société, organiser et suivre les audits - Egalement en charge des frais généraux et de la correcte application des conditions tarifaires négociées + l'ajustement des niveaux de garantie d'assurance en fonction des obligations de l'entreprise - Etablissement des comptes rendus des comités de direction de la filiale. Formation supérieure Bac +5 de type Ecole de Commerce ou équivalent universitaire (MSTCF, MSG, Mastère) + spécialisation en droit/gestion/finance/contrôle interne, bilingue anglais Expérience réussie 5 ans mini sur fonction similaire ou poste de DAF, secrétaire général ou contrôleur interne. Grande polyvalence et excellente prise de recul ; capacité à aller dans le

détail dans des dossiers qui peuvent être confiés à des experts très variés. Rigueur, implication et capacité à prendre en compte les problématiques transversales; interlocuteur reconnu pour sa disponibilité et sa compétence technique pour le DG et l'équipe d'encadrement. - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex HF COMPANY

APPROVISIONNEMENTS, LOGISTIQUE

26/01/2010 -- ACHETEUR H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SERVICES

Poste : ACHETEUR H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Saint-Denis
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : NEXTIRAONE FRANCE
Salaire : 40-45 K€ brut/an
Contact email : recrutement@nextiraone.fr

Offre : Entreprise : Avec une présence directe dans 17 pays et plus de 100000 clients, NextiraOne (1600 collaborateurs en France, 300 M€ de CA) est leader européen des services de communications. Nous intégrons, déployons et exploitons les solutions de communications de nos clients dans les domaines de la voix, des données, de la vidéo et des applications de mobilité et de sécurité. Poste et missions : Remplacement congé maternité - 6 mois à partir du 15 février Au sein de la Direction Nationale des Achats, vous êtes responsable d'un portefeuille de fournisseurs. Vous dirigez les négociations en appliquant la politique Achats de l'entreprise, et en cherchant sans cesse à optimiser les coûts d'achats, tout en garantissant le respect des conditions d'exécution des prestations. Profil : De formation supérieure spécialisée en Achats (type ESAP), vous avez une expérience réussie d'au moins 5 ans en entreprise. Une expérience en environnement Telecom et/ou Informatique sera un plus apprécié, de même que la maîtrise de l'anglais. Candidature sous référence Apec/2010 HA - NEXTIRAONE FRANCE - recrutement@nextiraone.fr NEXTIRAONE FRANCE

26/01/2010 -- Acheteur logiciel / Software Buyer H/F -- Confirmé -- Suresnes -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Acheteur logiciel / Software Buyer H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Suresnes
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : PACE FRANCE
Salaire : définir selon profil
Contact email : recrutement@pace.com

Offre : Entreprise : PACE est un des leaders mondiaux sur le marché des décodeurs de télévision numérique. Pace est le fournisseur des principaux opérateurs internationaux les plus connus de télévision par satellite, câble, réception hertzienne et IPTV. Notre société développe pour ses clients des produits et services dont le champ d'activité couvre les domaines de la réception et traitement du signal, de la gestion d'accès conditionnel et DRM, et de l'intégration de middleware et d'applications interactives. La technologie de décodeurs numériques est implantée dans près de 30 millions de foyers du monde entier. Poste et missions : Le logiciel embarqué est un pilier stratégique et de différenciation dans cette industrie et Pace dépend de fournisseurs de logiciel clés pour développer son business. L'acheteur logiciel soutiendra les exigences du business par les responsabilités suivantes : Achat stratégique - Apporter les informations de marché fournisseurs au Business Plan et à la Stratégie (en incluant les activités d'exploration du marché, et d'intelligence économique) - Développer et optimiser la base fournisseur (sélection des fournisseurs) - Maintenir et déployer la stratégie d'achat pour servir et réaliser le business plan - Développer et gérer les relations fournisseurs, ce qui intègre les partenariats de haut niveau avec les fournisseurs stratégiques Achat Initial - Faire les contrats (accords de licence) - Responsable de la gestion des coûts (mise en place des objectifs, gestion des coûts de licence et du budget pour les coûts de développement...) et des autres conditions de business (garanties et responsabilités) dans le cycle de vie du produit - Responsable du système de notation des fournisseurs (mesure de la performance) et des

activités associées d'amélioration - Soutenir le développement des compétences des fournisseurs sélectionnés aux niveaux accordés - Gérer les audits fournisseurs and le processus de qualification Profil : Diplôme d'université ou d'école d'ingénieur avec une double qualification Minimum 5 ans d'expérience professionnelle, comprenant l'expérience en Achat dans un environnement de développement produit. Une expérience dans le secteur des nouvelles technologies serait un plus. Bonne compréhension des architectures de logiciel embarqué Connaissance et expérience dans un processus de création de produit Excellente gestion des relations, capacité à manager des relations fournisseurs de haut niveau Anglais courant à l'écrit comme à l'oral dans un environnement multi culturel Bonne capacité à travailler en équipe Excellentes compétences en négociation Candidature sous référence Apec/2010-001 - PACE FRANCE -Service Recrutement- 33 RUE DE VERDUN- 92150 SURESNES France - recrutement@pace.com

26/01/2010 -- Responsable Approvisionnements H/F -- Confirmé -- Aubevoye (27) -- Papier - Carton

Poste : Responsable Approvisionnements H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Aubevoye (27)
Secteur : Papier - Carton
Entreprise/Cabinet : SAF
Salaire : A négociier
Contact email : altadis-966967@cvmail.com

Offre : ROUGE PAPIER DIFFUSION, grossiste en papeterie-fournitures de bureau recrute pour son site d'Aubevoye (27) un : RESPONSABLE DES APPROVISIONNEMENTS (H/F) en CDI Rattaché(e) au Directeur Qualité de la plateforme logistique, vous être responsable avec votre équipe de 4 personnes de la gestion des approvisionnements pour 15 000 références produits. Vous assurez le suivi des fournisseurs les plus importants, élaborer les budgets d'achats, garantes la disponibilité des articles sur les sites d'Aubevoye et de Lyon, analysez les indicateurs de qualité des stocks, gérez les fins de série. De formation BAC + 2/3 en gestion, vous bénéficiez d'une première expérience au sein d'une société de négoce dans les approvisionnements (prévisions, achats, pilotage) et l'utilisation d'outils de back-office (commandes, prévisions de volumes de stocks, références produits...). Vous êtes familier(e) des problématiques d'approvisionnements, à la fois permanents et saisonniers. Idéalement, vous connaissez un ERP. A propos d'ADF Groupe : ADF Groupe (Altadis Distribution France) est un acteur majeur de la logistique intégrée et de la distribution de proximité. L'activité d'ADF Groupe se concentre autour de 2 pôles : - Le pôle Tabacs et Services : distribution du tabac pour le compte des fabricants internationaux auprès des buralistes français ; transportsspécialisés via notre réseau de 3 100 points relais colis à2pas. - Le pôle Commercial : distribution de produits de grande consommation (horstabc) auprès des réseaux tabac, presse, papeterie, station-service,boulangerie, alimentation... (Groupe 1dis avec les sociétés SAF, Supergroup& RP Diffusion) ; téléphonie (cartes prépayées) ; équipements et servicesaux points de ventes (solutions informatiques Strator, agencement de magasin). Candidature sous référence Apec/ - SAF - Mme ELODIE DOS SANTOS - 27 AVENUE DES MURS DU PARC - 94300 VINCENNES France - elodie.dossantos@altadis.com

26/01/2010 -- Supply chain Manager H/F -- Confirmé -- Grand EST -- Métallurgie

Poste : Supply chain Manager H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Grand EST
Secteur : Métallurgie
Entreprise/Cabinet : GANTOIS
Salaire : négociier
Contact email : martine.zoller@gantois.com

Offre : Grand groupe de notoriété spécialisé en métallurgie, fournisseur de solutions pour le Bâtiment, le transport, l'Energie, l'Environnement et les process industriels recrute pour une mission de 6 mois. Vous êtes chargé de l'analyse des flux existants et de l'établissement de règles de fonctionnement homogènes pour 3 sites (GRAND EST) Mise en place d'une méthodologie en termes de plan de production, ordonnancement, approvisionnement ;Mise en place du prévisionnel fournisseur ;Participation active à la mise à niveau de notre ERP ;Réalisation de tableaux et indicateurs de performance; rotation des stocks, taux de service..) ;Optimisation des transports (interne et externe) ;Responsabilité

directe du service Expédition ;Suivi du plan de progrès. ;Vous avez une expérience de 3 ans minimum dans des fonctions similaires ;capacité à générer l'adhésion ;Connaissance approfondie de la fonction Logistique dans sa globalité dans une entreprise gérant de nombreuses références ;Animation d'équipe en lien hiérarchique et transversal - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex GANTOIS

MÉTHODES, CONTRÔLE, QUALITÉ

26/01/2010 -- H/F Responsable management du système qualité -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Caudebec en Caux -- SERVICES

Poste : H/F Responsable management du système qualité
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Caudebec en Caux
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : REVIMA
Salaire : 30 à 40 K€ brut/an
Contact email : aurelie.clochard@revima.fr

Offre : Contexte : La société REVIMA est l'un des leaders mondiaux de la maintenance des trains d'atterrissages. Elle compte parmi ses clients les plus grandes compagnies aériennes mondiales. ;Missions : Rapportant directement au Directeur Qualité, le responsable du management du système qualité assure que les dispositions internes nécessaires au respect des spécifications clients et réglementaires sont mises en place. ;Principales tâches : Pilotage du processus qualité Gestion des fournisseurs Animation du contrôle qualité Surveillance interne des produits et processus Suivi des indicateurs qualité Management de la métrologie Suivi de la documentation centrale Mise en place / Gestion du Système de Management de la Sécurité ;Langue : La maîtrise de l'anglais est indispensable ;Formation: Ingénieur qualité ;Expérience : 2 ans mini dans le milieu industriel. Une expérience aéronautique serait appréciée. ;Qualités : Savoir prendre les décisions Esprit d'équipe. Candidature sous référence Apec/ - REVIMA - Mme AURELIE CLOCHARD - AVENUE DU LATHAM 47 BP 1 - 76490 CAUDEBEC EN CAUX France - aurelie.clochard@revima.fr REVIMA

26/01/2010 -- Responsable qualité Traduction H/F -- Confirmé -- Roubaix -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Responsable qualité Traduction H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Roubaix
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : ANKAMA
Salaire : Selon profil
Contact email : jobs@ankama.com

Offre : Entreprise : ANKAMA est une société réputée dans son domaine : forte d'une expérience de 8 ans avec son MMORPG Dofus, Ankama développe actuellement un projet ambitieux et solide : Wakfu (jeu vidéo online et console, série télé, bandes dessinées...). Elle comprend aujourd'hui plus de 400 personnes. Poste et missions : Responsable d'une équipe de 8 traducteurs, spécialisés dans le plurimédia (jeux vidéo, web, animation, édition, presse...), vous serez chargé des missions suivantes : - Vous centraliserez et transmettez les traductions aux différentes équipes (salariés, freelances, partenaires...) ; - Vous gérerez les plannings de traduction pour les différentes langues (anglais, allemand, espagnol, italien, japonais, russe...) ; - Vous mettrez en place un système de contrôle qualité pour toute traduction et garantirez son respect ; - Vous vérifierez et validerez les publications en ligne de toutes les langues. Profil : - Vous justifiez d'une 1ère expérience concluante dans un poste similaire, idéalement dans le secteur des jeux vidéo ; - Vous maîtrisez les logiciels de bureautique et MSPProject ; - Organisé, rigoureux et doté d'une aisance relationnelle, vous disposez d'un niveau d'anglais (lu, parlé, écrit) confirmé. La maîtrise d'autres langues est un plus. Candidature sous référence Apec/Resp-loca-JOBS - ANKAMA - Mlle EMILIE VARNIER - 75 BOULEVARD D ARMENTIERES - 59100 ROUBAIX France - jobs@ankama.com ANKAMA

ETUDES, RECHERCHE, PROJETS

26/01/2010 -- CONSEILLER ECONOMIQUE ET SOCIAL OU AS H/F -- Confirmé -- PARIS -- SERVICES

Poste : CONSEILLER ECONOMIQUE ET SOCIAL OU AS H/F

Expérience : Confirmé

Lieu : PARIS

Secteur : SERVICES

Entreprise/Cabinet : oneproof

Salaire : 23/29 K€

Contact email : bprenault@orange.fr

Offre : Notre mission : améliorer le quotidien des particuliers en leur permettant de bénéficier de conseils socio-économiques pratiques et neutres délivrés, en toute confidentialité par des experts et en s'appuyant sur un ensemble d'outils web. Rattaché au responsable d'équipe, vous informez, conseillez et accompagnez par téléphone nos adhérents dans leur développement social et économique au quotidien (environnement budget, logement, vie professionnelle et domestique). Vous diagnostiquez les attentes des adhérents et leur proposez les meilleures solutions possibles en fonction de leur profil et de leur situation. Principales missions : Par téléphone - Réaliser un état des lieux précis de la situation de l'adhérent. - Identifier les besoins de l'adhérent. - Proposer les solutions les plus adaptées pour répondre aux besoins identifiés. - En cas de nécessité d'un accompagnement de type " côte à côte ", orienter l'adhérent vers les structures compétentes localement. - Informer sur les démarches administratives et/ou légales à accomplir lorsque le besoin de l'adhérent l'exige. - Se mettre en recherche d'une information administrative et/ou légale afin d'optimiser la qualité de la réponse apportée à l'adhérent. - Mettre en oeuvre des actions de médiations entre l'adhérent et des entités désignées par ce dernier ou le conseiller social lorsque la situation le demande. De formation Bac + 3 / licence minimum, vous disposez d'une première mais solide expérience de 1 an minimum en action sociale. Vous possédez des connaissances actualisées en sciences humaines et sociales, droit et économie. Disposant d'un tempérament et d'aptitudes pour la communication et les échanges humains, vous savez être à l'écoute des autres et faire preuve d'empathie. Vous possédez un sens aigu du service et aimez aider les gens. Votre aisance relationnelle met en confiance vos interlocuteurs auxquels vous donnez des conseils pragmatiques. Vous êtes autonome, organisé et rigoureux. Vous avez appris à travailler en équipe et de manière concertée. - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex oneproof

26/01/2010 -- Consultant Modélisation de Processus H/F -- Confirmé -- Paris -- Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises

Poste : Consultant Modélisation de Processus H/F

Expérience : Confirmé

Lieu : Paris

Secteur : Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises

Entreprise/Cabinet : ANEO

Salaire : Selon profil

Contact email : lmatherion@aneo.fr

Offre : Entreprise : ANEO est un Cabinet de Conseil et d'Ingénierie. Nous intervenons dans les métiers du Conseil en Management, du Conseil Technologique et du Service dans les secteurs de la finance de Marchés, de l'assurance, de l'industrie et des télécommunications Poste et missions : Dans le cadre du développement de notre practice de Conseil en Management nous recherchons des Consultants en Modélisation de processus pour accompagner nos Clients. Le conseil en management impacte les décisions stratégiques sur l'organisation de l'entreprise. ANEO traite ces problématiques en utilisant une démarche processus à travers des missions d'audit, d'études ou de pilotage. Notre offre Business Process Strategy a pour vocation d'accompagner l'entreprise ou une de ses entités à mettre en oeuvre une véritable stratégie de transformation par les processus. Chacune de nos missions intègre des aspects d'accompagnement au changement, de capitalisation et de transfert de savoirs. Profil : Vos compétences acquises sur des projets en maîtrise d'ouvrage ou en organisation vous permettent aujourd'hui d'intervenir sur des problématiques à forte valeur ajoutée de modélisation de processus métier. La connaissance d'outils comme Aris, Méga, Visio est un plus. Diplômé Bac + 5 (école de commerce, 3ème cycle en Finance) avec une expérience d'au moins 2 ans, vous avez acquis de bonnes connaissances des activités de la Banque Finance et Assurance. Candidature sous référence Apec/ -

ANEQ - Mme Lise MATHERION- 122 AVENUE DU GENERAL LECLERC - 92100 BOULOGNE BILLANCOURT France
- lmatherion@aneo.fr ANEQ

PROJETS, AFFAIRES

26/01/2010 -- CHEF DE PROJET IT H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SERVICES

Poste : CHEF DE PROJET IT H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Paris
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : COLLOQUIUM
Salaire : 36 K€ brut/an
Contact email : drh@clq-group.com

Offre : Entreprise : Groupe international d'organisation de congrès et de colloques. Poste et missions : Le Chef de projet fonctionnel intervient sur les activités Projets et Organisation du service Etudes. Il est rattaché directement au Directeur de la DSIO. Son périmètre d'intervention touche l'ensemble des métiers du Groupe. Partie prenante dans la bonne utilisation et l'évolution du système d'information du Groupe, la mission du chef de projet fonctionnel s'articule autour de deux activités principales : Projets informatiques Assistance à maîtrise d'ouvrage : - Assistance à la rédaction de cahier des charges auprès des utilisateurs, - Organisation et pilotage des recettes fonctionnelles, - Définir, organiser et dispenser les formations des utilisateurs. - Définir et diffuser un reporting sur l'avancement des recettes applicatives. Gestion de projet - Piloter de la réunion de lancement jusqu'à la mise en production les projets de développement informatique, - Piloter les sous-traitants dans le cadre de projets informatiques externalisés, - Organiser et animer les comités de pilotage, - Effectuer le suivi du budget, du planning et des livrables, - Etablir et diffuser un reporting sur l'avancement des projets. Organisation - Recenser et modéliser les processus métiers de l'entreprise - Contrôler l'application des processus en vigueur - Mettre en place et animer des comités métiers avec les responsables utilisateurs des différents métiers de l'entreprise - Assurer la conduite du changement autour des projets d'évolution du système d'information - Identifier les axes d'optimisation et d'amélioration du système d'information Le chef de projet fonctionnel doit maîtriser - La gestion de mise en oeuvre de projets informatiques (logiciels et/ou progiciels), - La rédaction de cahier des charges fonctionnel, - L'élaboration et le suivi des plannings, l'utilisation d'outils de gestion de projet, - L'élaboration et le suivi des budgets, - L'organisation et l'animation de comités de suivi de projet, - L'organisation et le pilotage de recettes applicatives, - L'utilisation d'outils de suivi de tests et d'anomalies, - L'organisation de formations et la rédaction de supports de formation, - La définition et la mise en oeuvre d'indicateurs et de reporting sur un portefeuille de projets. Profil : Les connaissances suivantes sont souhaitables pour ce poste : - L'expérience du développement d'applications ou du paramétrage de progiciels, - La connaissance fonctionnelle de la comptabilité, des moyens de paiements, du CRM, - La connaissance des modules SAGE Comptabilité, Moyens de Paiement, CRM. Bon communicant - anglais courant - Pédagogie - Qualité rédactionnelle - Capacité d'analyse - Rigueur & Méthodologie - Gestion de projet - Capacité à gérer plusieurs projets en même temps - Capacité à appréhender le SI dans son ensemble. Candidature sous référence Apec/PMIT/JS - COLLOQUIUM - drh@clq-group.com

MERCATIQUE (MARKETING), COMMERCIAL, VENDE

25/01/2010 -- CHEF DE PRODUIT (H/F) -- Confirmé -- Picardie -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : CHEF DE PRODUIT (H/F)
Expérience : Confirmé
Lieu : Picardie
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : DIMENSION R.H
Salaire : 44/48 K€
Contact email : reims@mfpartners.com

Offre : Notre groupe (170 M€, 700 personnes) est un des leaders sur le secteur des arts de la table. Notre réputation partout dans le monde tient autant à la qualité, l'efficacité et l'originalité de nos produits haut de gamme qu'à l'engagement de tous nos collaborateurs. Dans le cadre de notre croissance forte et dans le but de renforcer notre

service marketing, nous recrutons un / une CHEF DE PRODUIT (H/F). Véritable homme / femme de marketing opérationnel, reportant au Directeur Commercial France / Benelux, vous aurez en charge de dynamiser une partie de la gamme de produit et de lui donner une "seconde jeunesse" et vous déterminerez en grande partie le périmètre de votre fonction. En partant des techniques classiques de marketing, il s'agit d'insuffler du renouveau, de la créativité, du professionnalisme à la gestion de gamme : lancement nouveaux produits, amélioration de gamme, benchmark, tarification, merchandising, formation, support à la vente, salons, communication... De bonne formation initiale type ESC ou Universitaire (pourquoi pas de formation Ingénieur complétée par un troisième cycle Marketing), vous disposez d'une solide expérience en marketing opérationnel comme Chef de Produit dans le secteur des arts de la table et de la sommellerie ou proche (tout ce qui concerne la maison, sa décoration, ses agencements : éclairage, mobilier, revêtements, sanitaires...). Vous parlez couramment anglais. Les qualités liées à cette fonction sont : vivacité d'esprit, curiosité et créativité ; analyse ; écoute, pragmatisme, force de proposition ; sens du travail en équipe et en interface... Le poste est basé à proximité d'une grande ville de Picardie.

25/01/2010 -- DIRECTEUR(TRICE) DES OPERATIONS COMMERCIALES ET TRADE MARKETING -- Confirmé -- Etranger -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : DIRECTEUR(TRICE) DES OPERATIONS COMMERCIALES ET TRADE MARKETING
Expérience : Confirmé
Lieu : Etranger
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : MICHAEL PAGE INTERNATIONAL
Salaire : n/c
Contact email : n/c

Offre : Notre client est un groupe international du secteur des produits de grande consommation. Le groupe souhaite accompagner la croissance de leurs activités en Afrique de l'Ouest en recrutant son/sa Directeur(trice) des Opérations Commerciales et Trade Marketing. Rattaché(e) au Directeur Zone, vous aurez pour mission principale de définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale et marketing. Dans le contexte d'un marché ouest africain en forte croissance, vous coordonnez le réseau de distribution. Vous dirigerez et coordonnerez l'ensemble des activités d'action commerciales et trade marketing du groupe sur votre périmètre, et conduirez les équipes à la réalisation d'objectifs ambitieux. Vous gérez la relation avec les partenaires et êtes le/la responsable des grands comptes. Profil recherché : Pour ce poste, nous recherchons un(e) professionnel(le) confirmé(e) de la fonction possédant au minimum 10 années d'expérience de Direction Commerciale et Marketing dans le secteur des produits de grande consommation idéalement en Afrique subsaharienne. Vous justifiez d'une expérience de management et vous avez par ailleurs réussi dans l'animation de réseaux de distribution. Votre parcours s'est construit avec succès au sein d'un groupe international. Vous maîtrisez parfaitement le français et l'anglais. Pour répondre : <http://www.jobmarketingvente.com/mail/emploi/directeur-trice-des-operations-commerciales-et-trade-marketing-5717-41-8.html>

25/01/2010 -- Directeurs de Magasins (>3000m2) -- Confirmé -- Paris ou grande ville de Province -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Directeurs de Magasins (>3000m2)
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris ou grande ville de Province
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : n/c
Salaire : >60K€
Contact email : search@meridian.fr

Offre : Groupe de Distribution Spécialisée Recherche pour sa Direction de Réseau des Directeurs de Magasins (>3000m2). Mission : Ces Directeurs sont des professionnels de la distribution et justifieront obligatoirement d'une expérience de management d'un ou de plusieurs points de vente au sein d'enseignes réputées pour la qualité de leurs performances commerciales (attractivité et tenue des points de vente, management et motivations des équipes, accueil et services auprès des clients...). Outre leur parcours et leurs réalisations, une attention particulière sera portée à leur

leadership, leur sens de l'animation et du commerce, leur capacité à participer au développement et à la mise en œuvre de nouvelles méthodes d'organisation et de commercialisation au sein d'une enseigne nationale. Créativité, enthousiasme, sens de l'équipe et qualités humaines alliés à des capacités de gestionnaire et d'organisateur seront des éléments clés de leur intégration. Profil : De formation supérieure, il ou elle justifie de plus de dix ans d'expérience professionnelle.

25/01/2010 -- Ingénieur Commercial CDI -- Confirmé -- Paris 75009 -- SERVICES

Poste : Ingénieur Commercial CDI
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris 75009
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : Team Trade
Salaire : n/c
Contact email : offre6034.88@team-trade.contactrh.com

Offre : Team Trade est un groupe de conseil et service à destination des marchés financiers implanté à Paris, Londres, Luxembourg, Milan et New-York. Fort de l'expertise de nos 200 consultants, nous accompagnons nos clients, acteurs des marchés financiers (banques de financement et d'investissement, institutions financières, sociétés de bourse et de gestion) dans leurs projets d'organisation et de construction de systèmes d'information. Dans le cadre de sa croissance, Team Trade, souhaite renforcer son équipe commerciale France. DESCRIPTION DU POSTE : En relation avec la Direction Générale et au sein d'une équipe commerciale soudée, vous gérez, exploitez et fidélisez un portefeuille de clients composé de grands comptes bancaires, prospectez de nouveaux comptes. Vous participez également au suivi des missions et projets en cours, à l'évolution de la stratégie commerciale du Groupe et à l'activité recrutement. PROFIL : De formation Bac +5 (ingénieur et/ou commercial), vous êtes attiré(e) par les enjeux d'un secteur en croissance et l'expérience au sein d'une structure dynamique dotée d'une culture d'entreprise forte dans laquelle vous souhaitez vous inscrire dans la durée. Vous possédez des connaissances et une grande curiosité pour les NTIC et la finance de marché. Votre aisance relationnelle, votre ténacité, votre dynamisme, votre tempérament commercial ainsi que votre autonomie vous permettront rapidement de vous épanouir et de réussir à ce poste. Si vous désirez évoluer dans le cadre de projets « challengeants », n'hésitez pas à postuler.

25/01/2010 -- Responsable Marketing (h/f) Equipement de la maison -- Confirmé -- région parisienne -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : Responsable Marketing (h/f) Equipement de la maison
Expérience : Confirmé
Lieu : région parisienne
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : AMPLITUDE RECRUTEMENT
Salaire : n/c
Contact email : st@amplitude-consulting.com

Offre : Filiale française d'un groupe international de 20 000 personnes, nous fabriquons et distribuons des produits techniques pour la maison. Dans le cadre du développement de notre activité, nous créons le poste de Responsable Marketing h/f. Descriptif du poste : Rattaché au Directeur Commercial France, vous assurez la liaison entre le marché local et l'équipe marketing internationale basée USA. Vous réalisez le plan marketing sur les aspects stratégiques et opérationnels. En étroite collaboration avec l'équipe marketing internationale, vous intervenez sur tous les éléments du mix marketing pour adapter l'offre au marché français. Ce poste très complet vous offrira une approche business globale dans un environnement international. Profil recherché : H/F, de formation supérieure, vous bénéficiez d'une expérience d'au moins 2 ans dans des fonctions de chef de produit, dans les domaines suivants : petit électroménager, équipement de la maison, électronique grand public, biens durables... Votre pratique courante de l'anglais est indispensable pour communiquer avec vos collègues européens et l'équipe marketing américaine ainsi que pour évoluer durablement au sein du groupe. Votre capacité à travailler dans un environnement multiculturel, votre autonomie, votre personnalité affirmée et votre force de proposition vous permettront de relever ce challenge avec succès. NOUS VOUS OFFRONS :

l'opportunité de rejoindre une équipe très professionnelle et impliquée au sein d'un groupe largement implanté à l'international.

26/01/2010 -- H/F Responsable expertise SEM -- Confirmé -- Paris 10ème -- SERVICES

Poste : H/F Responsable expertise SEM
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris 10ème
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : NETBOOSTER
Salaire : selon exp
Contact email : bf-recrutement@netbooster.com

Offre : Entreprise : Implantée à Paris [siège social], avec 9 filiales (Allemagne, Chine, Espagne, Finlande, France, Italie, Philippines, Royaume Uni, Brésil,), NetBooster a plus de 10 ans d'existence et est un groupe coté en bourse depuis 2006. Aujourd'hui, NetBooster Agency, agence de Marketing online performante est en constante évolution. Elle poursuit sa stratégie de croissance externe tout en intégrant l'ensemble des prestations de marketing online. Poste et missions : Le responsable de l'expertise SEM est garant de l'évolution constante des méthodologies SEM de l'agence, et assure le développement permanent de l'offre technologique liée au SEM. En outre, le responsable de l'expertise SEM aura pour mission de gérer quelques comptes stratégiques requérant un niveau d'expertise particuliers. La mission en détail se déroule comme suit : 1 - Le management de la cellule LS / R & D : o définir les process d'organisation de l'équipe o participer au développement du search au sein de NetBooster Agency 2 - La participation aux recommandations d'avant-vente comprenant : o la réalisation d'études sectorielles o l'élaboration de stratégies opérationnelles en LS en s'appuyant sur une bonne compréhension et analyse sémantique de l'activité du client, une bonne compréhension des enjeux techniques autour de son site, une bonne appréhension de sa cible marketing et de ses besoins. 3 - La gestion quotidienne des projets LS d'un portefeuille de clients décidé par la Direction, comprenant : O l'élaboration de la stratégie LS du client, la structuration du compte, le suivi budgétaire, la réalisation de rapports de suivi de campagne, les recommandations opérationnelles et la mise en place des optimisations. o la veille permanente du respect de la qualité, des coûts, des délais et des objectifs du client 4 - La participation à la création de nouveaux outils et à l'amélioration des méthodes de travail en LS : o Faire de la veille constante sur les méthodes LS et les appliquer aux méthodes internes de gestion des comptes LS. o En collaboration avec la cellule Technique, concevoir de nouveaux outils spécifiques au métier du LS et optimiser ceux existants : outils internes pour améliorer les process de travail et outils externes pour améliorer les performances des campagnes LS. o Participer à la commercialisation de l'offre Profil : Formation : bac +4/5, Ecole de commerce ou formation universitaire Marketing, vous justifiez d'une expérience de 4 ans minimum dans un poste similaire au sein d'une agence de publicité online. Compétences : Parfaite maîtrise du SEM et bonne compréhension du SEO. Excellente qualités rédactionnelles, et très bonne culture web. Bonne compréhension des outils techniques et des logiques de programmation. Qualités : Vous alliez écoute, analyse et esprit de synthèse. Vous êtes force de motivation au sein d'un groupe. Vous êtes curieux. Vous faites preuve de rigueur et avez un sens aigu de l'organisation et du service. Candidature sous référence Apec/ExpLS10 - NETBOOSTER - Mme CAROLE DISANT - 11 RUE DIEU - 75010 PARIS France - cdisant@netbooster.com

26/01/2010 -- INGÉNIEUR CHIMISTE TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT -- Confirmé -- Lorraine sud -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : INGÉNIEUR CHIMISTE TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT
Expérience : Confirmé
Lieu : Lorraine sud
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : Groupe ADH
Salaire : n/c
Contact email : n/c

Offre : Filiale européenne d'un groupe chimique américain, spécialisé dans la fabrication et la distribution de composés métalliques utilisés comme catalyseur en chimie, comme promoteur d'adhésion dans le domaine pneumatique et

comme siccatif dans les peintures, recherche un INGENIEUR CHIMISTE TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT H/F. Mission: En lien avec le Directeur de site, vous êtes chargé de déployer notre politique commerciale auprès de nos clients internationaux basés sur tout le continent européen, la Russie, le Moyen Orient, l'Inde et l'Afrique. Vous détectez leur besoin, définissez et mettez au point ensemble les produits recherchés, suivez les commandes et analysez les ventes. En veille permanente sur l'évolution de vos marchés, vous cherchez à élargir votre base client pour développer les ventes. Profil: Chimiste de formation (niveau bac +5), vous possédez une première expérience dans la relation client et une réelle disposition pour occuper un poste commercial dans un environnement technique à l'international. La pratique courante de l'anglais et de l'allemand est indispensable. Mobile pour des déplacements à l'étranger la moitié du temps au plus, une localisation au sud de la Lorraine est privilégiée. Toute autre localisation sera étudiée. Doté d'un bon sens du contact et d'une bonne culture technique, vous avez démontré de réelles qualités d'organisation, de suivi et d'autonomie. L'évolution des équipes et de l'organisation de l'entreprise pourra offrir à terme de réelles perspectives. Pour postuler : www.adh.fr

DIRECTION MERCATIQUE, COMMERCIAL, VENTE EXPORT

26/01/2010 -- Directeur Commercial et Channel - Europe H/F -- Confirmé -- Les Ulis -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Directeur Commercial et Channel - Europe H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Les Ulis
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : HARTE-HANKS MARKET INTELLIGENCE
Salaire : négocié
Contact email : elodie_naudeix@harte-hanks.com

Offre : Le Groupe Harte-Hanks est spécialisé dans la vente de services de marketing direct, d'études de marché et de base de données à destination des secteurs informatiques et télécoms. Côté aux Etats-Unis, le groupe emploie plus de 7000 personnes dans le monde et réalise 1 Md USD de chiffre d'affaires. Harte-Hanks emploie près de 700 personnes en Europe. Notre base de données, la CiTDB, produit phare de Harte Hanks Market Intelligence, recense les profils technologiques de plus de 600,000 sites d'entreprise en Europe et Amérique du Nord. Pour son siège européen, Harte Hanks recherche son Directeur Commercial et Channel à Europe Le Poste Notre produit phare, la CiTDB, est vendue dans une large partie de l'Europe par une force commerciale répartie au sein des bureaux Harte Hanks : en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Belgique et en Allemagne. Nous utilisons également un réseau de partenaires et de revendeurs. Nos données sont vendues soit sous forme de licences annuelles ou de fichiers one shot. Elles sont souvent vendues en combinaison avec d'autres solutions Harte Hanks. Les principales responsabilités du poste de Directeur Commercial sont : Responsabilité du chiffre d'affaires généré par la vente de nos données en Europe ;Collaboration avec les vendeurs Européens et worldwide pour supporter et pénétrer les Grands Comptes ;Conseil auprès des Grands Comptes et prospects (consultative selling) ;Mise en place des objectifs de vente des commerciaux, des partenaires/revendeurs, des équipes-pays et des produits de la gamme ;Développement et management de la stratégie partenaires et revendeurs ;Définition de toutes les communications marketing pour supporter le chiffre d'affaires.. Profil du candidat Excellent leader d'une équipe multi-nationale dans l'objectif d'atteindre des objectifs de chiffre d'affaires ambitieux ;Expérience significative et réussie dans le consultative selling ;Excellentes capacités relationnelles et de négociation à un niveau élevé ;Forte capacité de motivation pour les équipes commerciales à rôle de mentor ;Expérience réussie aussi bien en tant que " hunter " que " farmer " ;Compréhension de la façon dont les sociétés technologiques se positionnent sur le marché, et comment elles incorporent et utilisent les data et data-driven marketing dans leurs stratégies ;Forte énergie et capacité de concentration attachées à de bonnes capacités de communication. D'un point de vue particulier, une connaissance des solutions de marketing et de digital marketing est essentielle (CRM, database marketing, multi-channel marketing). La maîtrise du Français et de l'Anglais est obligatoire. Enfin, le candidat devra avoir une forte capacité d'analyse afin d'articuler les besoins des clients. Lieu : de préférence France (91 à Les Ulis) à le Royaume-Uni, l'Allemagne ou la Belgique peuvent être envisagés. Lien hiérarchique : Directeur Général Harte Hanks Market Intelligence, Europe. Rémunération : à négocier selon profil Candidature sous référence Apec/SD2010 - HARTE-HANKS MARKET INTELLIGENCE - Mme ELODIE NAUDEIX - BATIMENT D 1 RUE TERRE NEUVE - 91940 LES ULIS CEDEX France - elodie_naudeix@harte-hanks.com

26/01/2010 -- DIRECTEUR DES VENTES - RESEAU BOUTIQUES (H/F) -- Confirmé -- Paris ou Nantes -- Textile - Habillement - Cuir

Poste : DIRECTEUR DES VENTES - RESEAU BOUTIQUES (H/F)
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris ou Nantes
Secteur : Textile - Habillement - Cuir
Entreprise/Cabinet : GROUPE ZANNIER
Salaire : 60 KE + variable
Contact email :

Offre : CATIMINI, filiale du Groupe ZANNIER leader de la mode enfantine, crée des univers généreux, des ambiances qui changent au gré des envies des enfants. Du plus grand au tout petit, l'enfance se vit en CATIMINI ! Participez à l'expansion de notre groupe présent depuis plus de 40 ans en prêt-à-porter Enfant et Junior, en rejoignant l'équipe CATIMINI, en qualité de : DIRECTEUR DES VENTES - Réseau BOUTIQUES. Rattaché à la Direction du réseau France et International, vous serez responsable de la mise en place et du suivi de la politique commerciale auprès de nos boutiques intégrées, en assurant notamment : " Le développement du C.A. des boutiques (succursales et affiliés), le contrôle de la marge, des comptes d'exploitation, du suivi des stocks et de la mise en oeuvre de plans d'action ; " Le management très opérationnel des responsables régionaux (5) et des équipes de vente ; " Le développement du réseau : mise en oeuvre du nouveau concept, pilotage des travaux et des ouvertures en succursales ainsi qu'en affiliation ; " Le garant du respect du service client et de l'image merchandising. De formation commerciale supérieure et fort d'une expérience confirmée de responsable régional de boutiques, idéalement dans le prêt-à-porter. Dynamique, enthousiaste, vous êtes doté d'un sens commercial aigu, d'une bonne capacité d'analyse et d'une réelle sensibilité produit. En outre dans la réalisation de vos missions, vous faites preuve d'un sens des priorités et d'esprit d'équipe. Votre goût du challenge, vos qualités avérées de manager s'exprimeront pleinement dans la direction et l'animation de nos équipes commerciales. Par ailleurs la maîtrise de l'anglais et d'une 2de langue serait appréciée pour envisager des missions en Europe. Selon le candidat, ce poste peut-être basé à Paris ou en région nantaise. Candidature sous référence Apec / DVCatimini - GROUPE ZANNIER

26/01/2010 -- Directeurs de clientèle & Web Agency H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Directeurs de clientèle & Web Agency H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Saint-Denis
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : SQLI
Salaire : A négocié
Contact email : alecordier@sqli.com

Offre : Entreprise : SQLI Agency est l'une des agences interactives les plus en pointe sur les nouveaux usages du web. Nous concilions chaque jour créativité, e-marketing, ergonomie et technologies pour servir l'image de nos annonceurs et améliorer leurs performances. Notre offre se déploie sur 4 grands axes : e-communication, e-commerce, entreprise 2.0 et mobilité. www.sqliagency.com, www.lamachinecreative.com, www.emarketinggarden.com, www.ergonomicgarden.com, www.ecreativegarden.com, www.ubimediagarden.com Découvrez nos références clients en 1 minute : www.dailymotion.com/sqli/video/x423tk_showreel-sqli-agency-2008_creation Poste et missions : SQLI Agency, l'agence Ubimédia leader sur les nouveaux usages du web, recherche 3 Directeurs de Clientèle Internet (H/F) N'est pas Directeur de Clientèle Web qui veut ! Ce consultant " hybride ", aguerri aux techniques de communication digitale, créatif et méthodique dans son approche commerciale, sait décupler l'efficacité de ses annonceurs. Il comprend la marque, identifie ses enjeux e-marketing, anime la réflexion d'équipe pluridisciplinaire, propose les solutions gagnantes. Le Directeur sait se rendre indispensable pour ses clients, rapidement et sur du long terme. Si vous vous retrouvez dans cette description, rejoignez nous ! Créateur de tendances digitales, nous imaginons des solutions innovantes pour booster les performances des marques : stratégies relationnelles on-line, concepts créatifs multi-supports, e-marketing, ergonomie incitative, dispositifs rich media... Au sein SQLI Agency, vous deviendrez l'interlocuteur privilégié de marques prestigieuses (Orange, Renault, Société Générale...) ou de grands distributeurs (Printemps, Casino, Vente-Privée, ...). Membre actif de la cellule " Business Development ", vous prenez la responsabilité d'un portefeuille de clients dont vous assurez le suivi et le développement commercial, en vous appuyant sur les talents de

nos créatifs, consultants et experts techniques. Vous pilotez la réflexion stratégique et commerciale dans le cadre de projets ou de compétitions et vous présentez les recommandations de l'agence. Vous développez une relation à long terme avec vos interlocuteurs (direction marketing, communication et innovation) en devenant un partenaire conseil incontournable. Profil : De formation supérieure marketing ou commerciale, vous bénéficiez d'une expérience de 3ans minimum en agence de communication ou en web agency. Doté d'une excellent relationnel, vous avez développé des talents de négociateur et également démontré votre sens du résultat. Vous maniez un français excellent à l'oral comme à l'écrit et vous êtes capable de tenir une argumentation commerciale en anglais. Toujours à l'écoute des tendances digitales, vous maîtrisez les problématiques de e-communication, e-commerce, entreprise 2.0 et mobilité. Goût du challenge, passion du web et engagement sont les meilleurs atouts pour réussir dans cette fonction. Candidature sous référence Apec/DirCli/Apec - SQLI - Mme Alexandra LECORDIER - Immeuble "Le Pressensé" 268 Avenue du Président Wilson - 93200 LA PLAINE ST DENIS - France - alecordier@sqli.com SQLI

26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - CHAMPAGNE ARDENNES -- Confirmé -- Champagne-Ardennes -- Agroalimentaire

Poste : RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - CHAMPAGNE ARDENNES
Expérience : Confirmé
Lieu : Champagne-Ardennes
Secteur : Agroalimentaire
Entreprise/Cabinet : POMONA
Salaire : selon profil
Contact email : service-recrutement@pomona.fr

Offre : ntreprise : Délice& Création, partenaire de confiance des artisans boulangers-pâtisseries, propose une large gamme de produits (frais, surgelés, secs, boissons, confiserie, emballages ...), des idées et des services spécialement conçus pour leur permettre de développer leur activité. Dans un contexte de développement ambitieux, nous renforçons nos équipes commerciales et recrutons un RESPONSABLE COMMERCIAL H/F. Poste et missions : En étroite collaboration avec le Directeur du centre de profits, vous participez à l'élaboration du plan de développement commercial. Pilote de la gestion commerciale, vous êtes garant de la mise en oeuvre de la politique commerciale et du management des équipes : - vous recrutez, animez et évaluez une équipe commerciale terrain (chefs de secteurs et manager des ventes). Vous insufflez une véritable dynamique de conquête et fédérez les collaborateurs autour d'objectifs ambitieux, - vous animez le pôle télévente, tant en terme d'objectifs que de compétences, - vous réalisez l'analyse et le suivi des indicateurs commerciaux (CA, marge, taux de service ...) et en assurez le reporting avec rigueur et réactivité, - vous suivez les encours clients, - vous gérez le budget. Vous assurez l'interface avec les responsables logistique, achats et comptabilité-gestion. Délice & Création est un réseau du groupe Pomona (8600 personnes, 150 sites, CA 2,7 Mds €). Retrouvez toutes les informations sur le groupe et l'ensemble de nos offres sur www.pomona.fr
Profil : De formation supérieure commerce ou agro-alimentaire, vous justifiez d'une expérience de 10 ans minimum d'encadrement d'équipes commerciales, idéalement dans le secteur de la Distribution agro-alimentaire. Vous avez des qualités de gestionnaire, une aptitude certaine au management et le sens du profit. Candidature sous référence Apec/09C2P010AP - POMONA - SERVICE RECRUTEMENT - 2 ET 4 PLACE DU GENERAL DE GAULLE - 92164 ANTONY CEDEX France - service-recrutement@pomona.fr - www.pomona.fr POMONA

26/01/2010 -- RESPONSABLE MARKETING H/F -- Confirmé -- AVALLON -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : RESPONSABLE MARKETING H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : AVALLON
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : SCHIEVER DISTRIBUTION
Salaire : négocié
Contact email : recrutement@schiever.fr

Offre : Un groupe indépendant à taille humaine, une vraie politique entrepreneuriale, un esprit de famille... c'est vrai que nous n'épousons pas tous les codes de la Grande Distribution mais ce ne sont pas nos 6.500 collaborateurs qui s'en

plairont ! En effet, leader historique sur le quart Centre Est de la France avec plus de 160 magasins et une présence européenne, nous laissons une grande autonomie à nos équipes afin qu'elles puissent s'exprimer pleinement. C'est sans doute pour cela que 30 % de nos collaborateurs ont plus de dix ans d'ancienneté. Bienvenue à ceux qui ont envie de marquer de leur personnalité l'univers de la Grande Distribution, nous saurons reconnaître vos initiatives et vos résultats. Nous recherchons pour notre siège basé à Avallon (89) un(e) Responsable Marketing. Poste: Rattaché au Directeur Achat et Marketing, vous aurez pour principales missions : - le suivi des assortiments et des plans merchandising, - la supervision du tarifaire, - l'élaboration du plan d'action commerciale pour notre branche supermarché, ainsi que le suivi de la communication. Vous dirigerez une équipe d'une douzaine de collaborateurs. Profil: De formation bac+5, vous avez une expérience d'au moins 5 ans en grande distribution. Vous maîtrisez le secteur non alimentaire. Votre connaissance du supermarché sera appréciée. Créez la différence et rejoignez-nous : www.schiever.com Envoyez votre candidature par mail : recrutement@schiever.fr ou par courrier à : Direction des Ressources Humaines - Groupe Schiever - ZI rue de l'Etang - 89205 Avallon Cedex.

26/01/2010 -- RESPONSABLE MARKETING WEB H/F -- Confirmé -- Sartrouville -- SERVICES

Poste : RESPONSABLE MARKETING WEB H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Sartrouville
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : PHOTOBX
Salaire : A négocier
Contact email : candidature-fr@photobox.com

Offre : Présent dans 15 pays, le groupe PhotoBox.fr / Photoways.com est pionnier et leader du marché européen du tirage en ligne avec 5 millions d'utilisateurs. Le groupe propose un service en ligne complet offrant tirage, stockage, retouche et partage de photos numériques ainsi que de très nombreux produits innovants à base de photos (livres photos, calendriers, posters etc.). Dans le cadre de sa forte croissance sur le marché italien, le groupe Photobox recherche, en CDI, un RESPONSABLE MARKETING WEB (H/F). MISSIONS : Intégré aux équipes de la Direction Marketing/Ventes France, rattaché au responsable Fidélisation, vous pilotez le contenu des sites PhotoBox et Photoways. Vous êtes focalisé sur l'expérience client, le taux de conversion et l'augmentation du panier moyen des clients. Au quotidien, vous travaillez étroitement avec les équipes marketing Groupe, Studio, Informatique et Service Clients. Vos missions (non exhaustives) sont : - Contribuer à la définition de la stratégie de marque et gérer la déclinaison opérationnelle sur le site (design et ton) ; - Etre le garant de la qualité du contenu du site, l'enrichir via de nouvelles pages et l'animer ; - Optimiser le référencement naturel du site ; - Analyser le trafic et la performance des pages via Omniture. Gérer les projets afin de les optimiser ; - Réaliser les études concurrence produits afin de déterminer la meilleure stratégie de pricing et de mise en avant des produits ; - Mettre en place les nouvelles fonctionnalités (moyens de paiement, outil de création, retouche photo, merchandising,...) mises à disposition de la business unit ; - Identifier les bugs sur le site (back et front office), les prioriser et gérer avec les équipes IT leur résolution ; - Gérer la relation avec les fournisseurs externes. Encadrement de 2 à 3 personnes. PROFIL Diplômé d'un Bac +4/5 école de commerce/ingénieur ; Expérience d'au minimum 4 ans dans une société e-commerce à un poste marketing, idéalement de gestion de site ; La connaissance d'Omniture est un plus ; Excellente orthographe ; Afin de s'intégrer au mieux dans l'équipe, le candidat présente des qualités personnelles de dynamisme, d'enthousiasme, de créativité de rapidité et d'autonomie ; Anglais courant impératif. Informations complémentaires : Poste à pourvoir dès que possible, CDI à temps plein Lieu : Sartrouville (78) . PHOTOBX

MERCATIQUE (MARKETING) & PROMOTION DES VENTES

25/01/2010 -- CHARGE DE PROMOTION A L'INTERNATIONAL H/F -- Confirmé -- Villers Les Nancy -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : CHARGE DE PROMOTION A L'INTERNATIONAL H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Villers Les Nancy
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : Groupe ADH

Salaire : n/c
Contact email : n/c

Offre : Entreprise: Etablissement public industriel et commercial, sous tutelle du ministère de l'industrie et de la recherche, pôle de référence européen, nous avons pour mission de concevoir et de mettre en œuvre des solutions pour le stockage des déchets nucléaires.

Nous proposons ainsi aux industriels des procédés adaptés à leurs déchets, dans un souci de sécurité et de respect de l'environnement. Nous développons aussi notre activité auprès d'interlocuteurs étrangers. Dans ce cadre, nous recherchons un(e) CHARGE(E) DE PROMOTION A L'INTERNATIONAL H/F

Mission: Rattaché au directeur international, vous contribuez à la diffusion du savoir-faire de l'agence à l'étranger en développant, appuyé par le réseau des ambassades, notre présence auprès des Etats et des organismes chargés de mettre en place des centres de stockages. Vous construisez des partenariats et coopérations multilatérales, avec pour objectif de commercialiser notre expertise et de proposer une assistance à la maîtrise d'œuvre pour la conception et la mise en place de sites spécialisés.

Vous pilotez notamment la construction et la réponse à des appels d'offre en faisant appel à nos experts, vous participez à des délégations lors de voyages de promotion à l'international et vous représentez l'agence dans certains colloques. Profil: Diplômé de l'enseignement supérieur (grande école d'ingénieur ou de commerce, université), vous apportez une solide expérience dans la construction et la gestion de projets techniques importants, de réelles capacités à fédérer des expertises et des compétences très diversifiées. Une bonne expérience professionnelle dans le secteur de la gestion des déchets serait appréciée. Parfaite maîtrise de l'anglais indispensable. Pour postuler : www.adh.fr

26/01/2010 -- Chargé de Clientèle H/F -- Confirmé -- LYON -- Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises

Poste : Chargé de Clientèle H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : LYON
Secteur : Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises
Entreprise/Cabinet : GROUPE ACTUAL (SIEGE SOCIAL)
Salaire : 22 K€ brut/an
Contact email : drh.recrut@groupeactual.eu

Offre : ANNONCE " Chargé de Clientèle " département 69 Spécialiste des solutions RH, le groupe ACTUAL recrute dans le cadre du développement de ses agences lyonnaises, un chargé de clientèle (H/F). Notre objectif est de donner un nouvel élan commercial à nos agences lyonnaises en mutualisant notre force de vente sur plusieurs agences. Vos missions seront principalement les suivantes : - prospecter, développer et fidéliser un portefeuille de nouveaux clients locaux et nationaux dans l'ensemble des secteurs d'activités généralistes recoupant l'industrie, BTP, tertiaire. - Identifier, découvrir, écouter, analyser les besoins des prospects et leur proposer des solutions RH adaptées (intérim, recrutement, portage, formation, RH, télémarketing...) - participer au recrutement des candidats et assurer le suivi des missions. De formation BAC +2, vous avez déjà une expérience réussie dans les domaines de la prestation de services et du recrutement. Votre capacité d'écoute, votre esprit d'analyse, votre goût du contact humain, votre sens du service et votre forte orientation service client sont autant de qualités dont vous êtes doté. Vous souhaitez faire partie de ce projet alors n'hésitez plus et rejoignez le groupe ACTUAL. Contrat à durée indéterminée, FIXE + partie variable + véhicule
Temps complet Poste à pourvoir dès que possible Envoyer CV + Lettre de motivation sous la réf.CCL Service RH
Groupe ACTUAL bp 50327 11, rue Emile Brault 53003 Laval cedex ref CCL Ou drh.recrut@groupeactual.eu
Candidature sous référence Apec/ - GROUPE ACTUAL (SIEGE SOCIAL) - Mlle ROUSSEAU FLORENCE - 11 RUE EMILE BRAULT - 53003 LAVAL CEDEX France - drh.recrut@groupeactual.eu GROUPE ACTUAL (SIEGE SOCIAL)

26/01/2010 -- Chargé de Clientèle OIG H/F (MTZ) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Metz -- Banque - Organismes Financiers

Poste : Chargé de Clientèle OIG H/F (MTZ)
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Metz

Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : CREDIT COOPERATIF
Salaire : Selon expérience
Contact email : COOP-535040@talentprofiler.com

Offre : Le Crédit Coopératif (Groupe BPCE), groupe à taille humaine et à implantation nationale (1900 pers.), occupe une place à part dans le paysage bancaire français. Banque coopérative, son capital est entièrement détenu par ses clients, essentiellement des personnes morales. Nous renforçons nos équipes et recherchons pour notre Agence de Metz un : CHARGE DE CLIENTELE OIG h/f. Rattaché à votre directeur d'agence, vous prenez en charge un portefeuille OIG. Vous en gérez pragmatiquement la prospection et le développement. Vous assurez également l'analyse des dossiers, leur montage et le suivi des risques. De formation supérieure (Ecole de Commerce, Master II Banque, Finance, Gestion, ITB, CESB), vous justifiez de 2 ans minimum d'expérience dans le secteur bancaire auprès de ce type de clientèle. Gages de votre réussite, vos qualités relationnelles et votre charisme ont fait leurs preuves. Candidature sous référence Apec/XM/CCOIG/MTZ/1209/AP - CREDIT COOPERATIF - IMMEUBLE LE PABLO PICASSO 72 AVENUE DE LA LIBERTE BP 211 - 92002 NANTERRE CEDEX France - COOP-535040@talentprofiler.com

26/01/2010 -- H/F Ingénieur d'affaires -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : H/F Ingénieur d'affaires
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Paris
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : JAMESPOT
Salaire : 50K€ brut/an
Contact email : alain.garnier@jamespot.com

Offre : Entreprise : Jamespot est une startup spécialisée dans les réseaux sociaux. D'une part avec Jamespot.com, réseau social pour le B2C et Jamespot.pro (<http://www.jamespot.pro>) version pour les professionnels. La société existe depuis 2005, est un des leader en France sur le marché du réseau social d'entreprise. Jamespot est basée à Montreuil (93100). Poste et missions : Dans le cadre de sa croissance et du développement rapide de son offre " entreprise ", Jamespot recrute un(e) ingénieur d'affaires dynamique, autonome et volontaire, passionné par les technologies du web 2.0, avec une expérience réussie de la vente aux entreprises de logiciels ou de services SaaS. La mission est de transformer les leads issus du marketing direct et de la prospection directe en clients. Rémunération 25-35K€ Brute Fixe + variable 20K€-30K€ selon expérience. Profil : Diplômé d'une école de commerce, vous êtes un commercial avant tout. Vous avez le goût des nouvelles technologies et êtes aussi très autonomes pour aller au closing sur des affaires chez les clients. Rigoureux, passionné, vous avez envie de prendre un poste à bras le corps et grandir avec la société. Candidature sous référence Apec/JPOT2010-IA - JAMESPOT - Mr ALAIN GARNIER - 27 T RUE DU PROGRES - 93100 MONTREUIL France - alain.garnier@jamespot.com JAMESPOT

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial solutions H/F -- Confirmé -- Saint-Denis -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Ingénieur Commercial solutions H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Saint-Denis
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : SQLI
Salaire : A négocié
Contact email : alecordier@sqli.com

Offre : Entreprise : SQLI, accélérateur d'Innovation... Créé en 1990, le Groupe SQLI est le leader français des sociétés de services spécialisées dans les NTIC. Son positionnement de "Grand Spécialiste" unique en France, allie la capacité de production industrielle d'un groupe international et l'expertise de pointe du spécialiste. Sa différenciation forte par

l'excellence technologique, par la maîtrise des enjeux métiers de ses clients permet à SQLI de proposer des solutions, services et produits innovants et créateurs de valeur pour les entreprises. SQLI, en quelques chiffres... - 20 ans d'expérience, de capitalisation et d'innovation - 157.7 M€ de volume d'affaires pro-forma en 2008, dont 20% à l'international - 2000 collaborateurs sur 3 continents - 11 agences en France : Aix, Bordeaux, Dijon, Lyon, Montpellier, Nantes, Paris, Poitiers, Rouen, Strasbourg, Toulouse - 10 agences à l'International : Suisse, Luxembourg, Maroc, Belgique, Pays-Bas, Canada Plus d'info sur SQLI : <http://www.sqli.com> Découvrez notre site Recrutement : <http://www.sqli-carrieres.com/> Poste et missions : Pour une de ses offres " Logiciels & Produits ", SQLI recherche un Ingénieur Commercial Solution expérimenté (H/F) SQLI, leader français de l'e-business poursuit son développement stratégique sur les " solutions e-business et les produits logiciels " et renforce ses équipes commerciales afin d'assurer la commercialisation d'une solution de dataroom électroniques de nouvelle génération à destination des notaires, avocats, banque d'affaires, assurance, conseils, auditeur, Asset manager, fond d'investissement, Directeurs administratif et financier, juriste. Vos missions : Rattaché(e) au Directeur du développement, vous serez chargé(e) de :

- ¿ Développer et appliquer la stratégie commerciale du Groupe sur l'offre www.dataroom.fr
- ¿ Assurer par une prospection soutenue la détection de projets, la réponse aux appels d'offres et la vente de solutions packagées
- ¿ Assurer le développement et la fidélisation de comptes clients existants

 Profil : Véritable chasseur, vous avez le goût du challenge et vous êtes animé par le succès. Sensible à l'innovation technologique, vous êtes issu d'une formation commerciale ou financière, ou d'une expérience terrain réussie d'au moins 3 ans dans la vente de solution logiciels. La connaissance des réseaux avocats, notaires, banques Corporate et banque d'affaires est un plus et vous donne une certaine crédibilité. Dans votre mission, vous serez aidé dans le processus de vente par un chef de produit qui assurera en soutien la dimension d'avant vente et la présentation des produits. Les conditions d'intégration (formation au produit) et de rémunération (fixe + variable) sauront attirer des candidats de valeur pour cette fonction fortement évolutive au sein de notre groupe. Candidature sous référence Apec/ICSolutions/Apec - SQLI - Mme Alexandra LECORDIER - Immeuble "Le Pressensé" 268 Avenue du Président Wilson - 93210 LA PLAINE ST DENIS - France - alecordier@sqli.com SQLI

26/01/2010 -- Manager des Ventes Grands Comptes (H/F) -- Confirmé -- Issy les Moulineau -- Banque - Organismes Financiers

Poste : Manager des Ventes Grands Comptes (H/F)
Expérience : Confirmé
Lieu : Issy les Moulineau
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : LA POSTE
Salaire : négocié
Contact email : recrutement-coliposte@laposte.fr

Offre : ColiPoste est aujourd'hui le leader en France et le deuxième opérateur européen de la livraison de colis aux particuliers. Avec plus d'un million de colis livrés chaque jour, nous sommes au cœur des échanges entre les particuliers et les entreprises. Entité du Groupe La Poste, ColiPoste affirme sa volonté de répondre aux préoccupations de ses clients en quête de toujours plus de qualité. Nous recrutons un(e) : Manager des Ventes Grands Comptes Dans le cadre de la politique commerciale Grands Comptes et plus largement dans le cadre de la politique commerciale de ColiPoste, vous garantissez l'atteinte des objectifs commerciaux de votre segment et le développement de la marge du portefeuille clients. Vos principales missions sont : - Développement Commercial sur le segment alloué. - Garantir et analyser la performance et les résultats . - Veiller à la fidélisation des clients. - Effectuer une veille du marché et de la concurrence. - Proposer et participer à la construction d'offres commerciales sur mesure. - Management d'une équipe de 3 à 5 commerciaux Grands Comptes et 1 coordinateur logistique. - Fixer les objectifs de vente de son équipe (CA et marge) et en assurer le suivi. - Développer les compétences de l'équipe en apportant méthode, structure et expertise sur le segment. - Garantir l'harmonisation des pratiques au sein de l'équipe. - Participer au recrutement, à l'accueil et à l'intégration de la force de vente grands comptes. Collaboration avec le Directeur National Grands Comptes : - Participer à l'analyse des résultats commerciaux - Contribuer à la définition de la politique commerciale Grands Comptes et du Plan d'Action Commercial Grands Comptes - Collaborer au développement et à la mise en oeuvre de projets majeurs pour faire évoluer l'offre commerciale, le mode de fonctionnement et l'organisation de la Direction Localisation du poste : Issy les Moulineaux (92) + déplacements fréquents Permis B obligatoire. De formation commerciale supérieure, vous justifiez de 5 années minimum dans la vente de services et possédez une première expérience en management commercial. La connaissance des prestataires logistiques, l'expérience des négociations longues et complexes sont des atouts pour réussir à ce poste. Sens du résultat, esprit d'équipe, capacités d'analyse et d'anticipation sont des qualités que l'on vous reconnaît, envoyez votre candidature à [HYPERLINK "mailto:recrutement-coliposte@laposte.fr"](mailto:HYPERLINK)

□recrutement-coliposte@laposte.fr Candidature sous référence Apec/MGC - LA POSTE - Mme CECILE COURTAUD - 62 RUE CAMILLE DESMOULINS - 92130 ISSY LES MOULINEAUX France - cecile.courtaud@laposte.fr

26/01/2010 -- Responsable commercial H/F -- Confirmé -- ile de france -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Responsable commercial H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : ile de france
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : JEAN-PIERRE TRICARD
Salaire : 42
Contact email : recrutement@jptricard.fr

Offre : Entreprise : Nous sommes filiale française du n°1 mondial spécialisé dans les produits d'hygiène. Tous nos efforts sont centrés sur l'innovation et le service pour contribuer au bien être de nos clients et ainsi développer nos parts de marché (40% en Europe). Poste et missions : Vous souhaitez vous investir dans une démarche commerciale auprès de professionnels de santé en vendant des produits et des services d'hygiène auprès des revendeurs de matériel médical, des hôpitaux et des maisons de retraite. Responsable du développement de votre secteur (78, 28, 91), vous menez une démarche multi interlocuteurs, construisez des plans d'action, assurez la mise en place des opérations commerciales et participez aux manifestations professionnelles. Nous vous offrons l'opportunité de vous positionner sur un marché porteur. Au sein de la Direction Régionale, vous menerez un vrai travail d'équipe et vous appuyerez sur nos outils de gestion, afin d'être reconnu comme l'"expert" sur votre secteur. Rémunération attractive + voiture. Profil : Vous avez le goût du terrain et du développement commercial associé à de réelles qualités relationnelles pour vous adapter à des interlocuteurs variés. Organisé, vous avez l'esprit d'analyse et êtes reconnu pour vos capacités à argumenter, convaincre. La connaissance de notre environnement est un atout. Pour ce poste basé sur secteur, merci d'adresser votre candidature sous référence xxx à notre Conseil, le Groupe Jean-Pierre Tricard, en vous connectant sur www.jptricard.com, ou par courrier, 20 rue de Billancourt, 92100 Boulogne. recrutement@jptricard.fr " Lien asp : http://www.relation-rh.com/offres.cgi/_R_Tricard&xxx Candidature sous référence Apec/440/AP - JEAN-PIERRE TRICARD - Mme SYLVIE TRICARD - 20 RUE DE BILLANCOURT - 92100 BOULOGNE BILLANCOURT France - recrutement@jptricard.fr JEAN-PIERRE TRICARD

26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- Alpes Maritimes -- SERVICES

Poste : RESPONSABLE COMMERCIAL H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Alpes Maritimes
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : ONYX MEDITERRANEE
Salaire : 40 à 50K€ brut/an
Contact email :

Offre : Responsable Commercial H/F-02273 Rattaché(e) au Directeur d'Agence Régional, vous déclinez la stratégie commerciale au niveau de la DAR dans le cadre de la stratégie globale en prenant en compte l'ensemble de la chaîne de valeur. Vous managez l'équipe commerciale dont vous avez la charge. Vos missions et activités sont les suivantes : - Animation de votre équipe commerciale - Recruter et former les nouveaux commerciaux - S'assurer de la bonne mise en place des contrats - Elaborer le plan d'action commercial - Piloter l'activité commerciale. - Assurer le suivi des actions engagées - Préparer et suivre les budgets régionaux annuels de dépenses - Développer l'activité de Veolia Propreté sur votre périmètre - Suivi et contrôle de la qualité des prestations clients - Assurer le respect des méthodes et procédures internes par votre équipe. Profil recherché - Compétences requises : Diplômé(e) d'une Ecole de commerce ou d'un BTS action commerciale, vous avez déjà exercé une fonction similaire dans la vente de services. Doté(e) d'une capacité à entraîner les équipes, vous avez une aisance relationnelle et le sens de la communication montante et descendante. Vous êtes organisé(e) et êtes force de proposition. Candidature sous référence Apec/02273 - ONYX MEDITERRANEE - Mme ANNE SUPPA - 783 AVENUE ROBERT BRUN ZI CAMP LAURENT - 83507 LA SEYNE SUR MER CEDEX France - anne.suppa@veolia-proprete.fr ONYX MEDITERRANEE

26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - REGION MIDI PYRENEES -- Confirmé -- Midi-Pyrénées -- Agroalimentaire

Poste : RESPONSABLE COMMERCIAL H/F - REGION MIDI PYRENEES
Expérience : Confirmé
Lieu : Midi-Pyrénées
Secteur : Agroalimentaire
Entreprise/Cabinet : POMONA
Salaire : selon profil
Contact email : service-recrutement@pomona.fr

Offre : Entreprise : Délice& Création, partenaire de confiance des artisans boulangers-pâtisseries, propose une large gamme de produits (frais, surgelés, secs, boissons, confiserie, emballages ...), des idées et des services spécialement conçus pour leur permettre de développer leur activité. Dans un contexte de développement ambitieux, nous renforçons nos équipes commerciales et recrutons un RESPONSABLE COMMERCIAL H/F. Poste et missions : En étroite collaboration avec le Directeur du centre de profits, vous participez à l'élaboration du plan de développement commercial. Pilote de la gestion commerciale, vous êtes garant de la mise en oeuvre de la politique commerciale et du management des équipes : - vous recrutez, animez et évaluez une équipe commerciale terrain (chefs de secteurs et manager des ventes). Vous insufflez une véritable dynamique de conquête et fédérez les collaborateurs autour d'objectifs ambitieux, - vous animez le pôle télévente, tant en terme d'objectifs que de compétences, - vous réalisez l'analyse et le suivi des indicateurs commerciaux (CA, marge, taux de service ...) et en assurez le reporting avec rigueur et réactivité, - vous suivez les encours clients, - vous gérez le budget. Vous assurez l'interface avec les responsables logistique, achats et comptabilité-gestion. Délice & Création est un réseau du groupe Pomona(8600 personnes, 150 sites, CA 2,7 Mds €). Retrouvez toutes les informations sur le groupe et l'ensemble de nos offres sur www.pomona.fr
Profil : De formation supérieure commerce ou agro-alimentaire, vous justifiez d'une expérience de 10 ans minimum d'encadrement d'équipes commerciales, idéalement dans le secteur de la Distribution agro-alimentaire. Vous avez des qualités de gestionnaire, une aptitude certaine au management et le sens du profit. Candidature sous référence Apec/17C2P010AP - POMONA - SERVICE RECRUTEMENT - 2 ET 4 PLACE DU GENERAL DE GAULLE - 92164 ANTONY CEDEX France - service-recrutement@pomona.fr - www.pomona.fr POMONA

26/01/2010 -- RESPONSABLE COMMERCIAL RHONE-ALPES H/F -- Confirmé -- Region Rhône-Alpes -- Agroalimentaire

Poste : RESPONSABLE COMMERCIAL RHONE-ALPES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Region Rhône-Alpes
Secteur : Agroalimentaire
Entreprise/Cabinet : POMONA
Salaire : selon profil
Contact email : service-recrutement@pomona.fr

Offre : Entreprise : Délice& Création, partenaire de confiance des artisans boulangers-pâtisseries, propose une large gamme de produits (frais, surgelés, secs, boissons, confiserie, emballages ...), des idées et des services spécialement conçus pour leur permettre de développer leur activité. Dans un contexte de développement ambitieux, nous renforçons nos équipes commerciales et recrutons un RESPONSABLE COMMERCIAL H/F. Poste et missions : En étroite collaboration avec le Directeur du centre de profits, vous participez à l'élaboration du plan de développement commercial. Pilote de la gestion commerciale, vous êtes garant de la mise en oeuvre de la politique commerciale et du management des équipes : - vous recrutez, animez et évaluez une équipe commerciale terrain (chefs de secteurs et manager des ventes). Vous insufflez une véritable dynamique de conquête et fédérez les collaborateurs autour d'objectifs ambitieux, - vous animez le pôle télévente, tant en terme d'objectifs que de compétences, - vous réalisez l'analyse et le suivi des indicateurs commerciaux (CA, marge, taux de service ...) et en assurez le reporting avec rigueur et réactivité, - vous suivez les encours clients, - vous gérez le budget. Vous assurez l'interface avec les responsables logistique, achats et comptabilité-gestion. Délice & Création est un réseau du groupe Pomona (8600 personnes, 150 sites, CA 2,7 Mds €). Retrouvez toutes les informations sur le groupe et l'ensemble de nos offres sur www.pomona.fr

Profil : De formation supérieure commerce ou agro-alimentaire, vous justifiez d'une expérience de 10 ans minimum d'encadrement d'équipes commerciales, idéalement dans le secteur de la Distribution agro-alimentaire. Vous avez des qualités de gestionnaire, une aptitude certaine au management et le sens du profit. Candidature sous référence Apec/23C3P010AP - POMONA - SERVICE RECRUTEMENT - 2 ET 4 PLACE DU GENERAL DE GAULLE - 92164 ANTONY CEDEX France POMONA

26/01/2010 -- RESPONSABLE MERCHANDISING H/F -- Confirmé -- Saint Fons -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : RESPONSABLE MERCHANDISING H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Saint Fons
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : BLANCHON SYNTILOR
Salaire : A négocié
Contact email : recrutement@blanchon.com

Offre : Blanchon Syntilor fabrique des revêtements de protection et de décoration du bois, dans le cadre d'une forte politique de protection de l'environnement. Nous sommes présents à l'international dans 27 pays, leader du marché français auprès des professionnels avec la marque Blanchon, et mettons notre savoir faire au service des particuliers avec la marque Syntilor. Nous créons ce poste, dans le cadre de notre développement. Rattaché au Responsable Marketing SYNTILOR, vous mettez en place et développez l'activité Merchandising d'une part, et Trade Marketing d'autre part. Vos connaissances en merchandising vous permettent d'être force de propositions pour élaborer la politique merchandising en collaboration avec la Direction Commerciale, que vous défendez auprès de nos clients Grandes Surfaces de Bricolage. Par ailleurs, vous avez en charge le développement d'outils d'aide à la vente pour la Force de Vente. Vous êtes rompu à l'utilisation des outils informatiques et merchandising (Spaceman) ainsi qu'à l'analyse des panels distributeurs. Vous disposez idéalement d'une double expérience commerciale et marketing en produits grand public. Votre esprit d'initiative, d'analyse et de synthèse constituent des atouts indispensables pour ce poste. Formation Bac+4/5 type école de commerce souhaitée et/ou expérience de 4 ans mini dans un poste similaire. Déplacements fréquents à prévoir. Candidature sous référence Apec/11346805 - BLANCHON SYNTILOR - Service Recrutement - 28 RUE CHARLES MARTIN BP 105 - 69192 ST FONTS CEDEX France - recrutement@blanchon.com
BLANCHON SYNTILOR

26/01/2010 -- RESPONSABLE VENTES AUX PROFESSIONNELS Sud Ouest H/F -- Confirmé -- Sud Ouest -- Bois - Meuble

Poste : RESPONSABLE VENTES AUX PROFESSIONNELS Sud Ouest H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Sud Ouest
Secteur : Bois - Meuble
Entreprise/Cabinet : GROSFILLEX
Salaire : définir
Contact email : drhrec2@grosfillex.com

Offre : Entreprise : La Division Produits de Construction du groupe GROSFILLEX, 1300 personnes, est spécialisée dans la fabrication, la commercialisation et la pose de menuiseries PVC. Leader sur le marché, nous sommes présents sur les grands chantiers en logements collectifs neufs ou en rénovation. Poste et missions : Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous avez en charge le développement du CA en fournitures seules (hors pose) sur un marché en pleine expansion. Vous organisez et optimisez vos actions commerciales de prospection et de développement auprès d'entreprises partenaires Second Oeuvre. Par vos actions et votre présence terrain, vous êtes l'interlocuteur(trice) privilégié(e) de nos clients tant sur le plan commercial que technique. Vos larges responsabilités vous amènent à vous déplacer très fréquemment. Votre attrait pour la technique Bâtiment et votre sens du service et du respect des engagements auprès des clients dans une réelle logique partenariale sont vos atouts pour réussir. Profil : De formation Bac+2 commerciale ou technique, vous avez une expérience de 5 ans environ dans la vente de produits techniques auprès de professionnels du bâtiment. Votre connaissance de la menuiserie, vos expertises commerciale et techniques

vous ont permis d'être reconnu(e) comme un(e) véritable professionnel(le). Candidature sous référence Apec/NC/RVP - GROSFILLEX - Mme Nelly CHEMARIN- BP 2 - 01107 OYONNAX Cedex France - drhrec2@grosfillex.com GROSFILLEX

IMPORT-EXPORT

26/01/2010 -- Chargé d'affaires export H/F -- Confirmé -- FRANCE -- Métallurgie

Poste : Chargé d'affaires export H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : FRANCE
Secteur : Métallurgie
Entreprise/Cabinet : GANTOIS
Salaire : négocié
Contact email : martine.zoller@gantois.com

Offre : Grand groupe de notoriété spécialisé en métallurgie, fournisseur de solutions pour le Bâtiments, le transport, l'énergie, l'Environnement et les process industriels Vous êtes chargé de la vente des produits et services associés auprès d'une clientèle France et Etranger ;Responsable de votre CA, du développement et de la marge selon des objectifs définis ;Vous gérez le processus commercial de la prospection jusqu'au paiement des prestations en veillant à la pleine satisfaction et à la fidélisation du client ;Proposez la meilleure solution technique à votre client, avec l'appui si nécessaire des experts " produits " ;Travaillez en binôme avec les TC. De formation INGENIEUR-TECHNICO COMMERCIAL avec une expérience de 3 ans minimum dans une fonction similaire. ;Vous aimez les contacts étroits avec les BE, Acheteurs, services de maintenance ... ;Trilingue: Français, Anglais, Allemand ;Force de propositions et veille technique permanente . - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex GANTOIS

ADMINISTRATION DES VENTES

26/01/2010 -- ADMINISTRATEUR DES VENTES MAISON H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : ADMINISTRATEUR DES VENTES MAISON H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Bordeaux
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : CDISCOUNT SA
Salaire : A préciser
Contact email : recrutement@cdiscout.com

Offre : Entreprise : Pionnier du commerce en ligne, Cdiscount.com, filiale du groupe Casino, est le leader de la distribution par Internet en France. Cdiscount.com propose une offre de produits de plus de 100 000 références répartie autour d'une vingtaine de magasins : DVD, jeux vidéo, informatique, Tv, Hifi, photo, téléphonie, GPS/auto, petit et gros électroménager, sport, textile, chaussures, vins, jouets et services. Cdiscount.com affiche une ambition : Offrir les meilleurs prix sur tous ses produits et un service de qualité en s'appuyant sur une logistique intégrée forte d'une capacité de stockage de 100 000 m2. Poste et missions : Rattaché au directeur du pôle achats maison, vous aurez pour principales missions : Administration des ventes - Suivi des performances du magasin (ratios) et analyse quotidienne des ventes (BO) - Gestion des vitrines et des maxi rayons, gestion arbo (liaison référencement naturel) - Gestion des ventes flash (opérations internes, VF, etc...) - Gestion de la mise en avant des opérations commerciales - Mise en ligne des nouveaux produits - Gestion des Obsos - Analyse des besoins d'achats - Analyse de la concurrence et définitions des plans d'actions (alignement des prix) Communication - Mise en place de promotions internes au magasin - Gestion de la création de vignettes, drapeaux, logos,... - Validation des Ldiff, PA, 4x3,... - Coordination des opérations de trademarketing (briefs créa, mise en ligne,...) - Gestion des projets de CRM - Suivi des " avis conso " et plan d'actions - Search (demande achats mots clefs en fonction des nouveautés ou arrêt en fonction des stocks, analyse de la pertinence de mots, liens) Les connaissances : Vous maîtrisez impérativement les outils informatiques (Excel, Word, Powerpoint, Access, ...). Profil : De formation supérieure en commerce, vous justifiez d'une première expérience

significative sur un poste à dimension commerciale idéalement sur de la vente. Sensible aux produits " maison ", vous avez un tempérament commercial affirmé. Vous êtes organisé, méthodique et rigoureux. Candidature sous référence Apec/ADV MAISON - CDISCOUNT SA - Mlle PASCAREL ALEXIA - 4 COURS DE L INTENDANCE - 33067 BORDEAUX CEDEX France - recrutement@cdiscout.com

26/01/2010 -- RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES / SERVICE CLIENTS H/F -- Confirmé -- PARIS -- Banque - Organismes Financiers

Poste : RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES / SERVICE CLIENTS H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PARIS
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : PARX FRANCE SAS
Salaire : 24 K€
Contact email : fabien.franceschini@inseal.com

Offre : Notre société, filiale d'un groupe international, est spécialisée dans les solutions de paiement par cartes à puce. Nous commercialisons une solution pour le paiement du stationnement basé sur un horodateur personnel qui permet le paiement depuis son véhicule offrant un grand confort à l'utilisateur. Le produit est commercialisé dans plus de 70 villes en France et à l'étranger et, avec 750000 utilisateurs, son développement est en plein essor. Nos clients sont les municipalités, les S.E.M et les opérateurs du stationnement (Vinci, Q-Park). Pour faire face à la croissance de notre société, nous souhaitons structurer notre service administration des ventes et pour cela recruter : Un Responsable Administration des Ventes / Service clients. Rattaché à l'office manager, vos principales missions sont : Administration des Ventes : Réception des appels entrants. ;Préparation des devis. ;Traitement des commandes. ;Interface avec les différents prestataires / sous-traitants depuis la commande jusqu'à la livraison au client. ;Emissions et gestion des différents documents (bon de commande, bon de livraison, facturation, etc.). ;Relance paiement client. ;Support commercial en amont et en aval (transmission des informations à l'équipe commerciale afin d'optimiser leurs actions etc.).. Service clients : Prise des appels en provenance des clients (soit les villes, soit l'utilisateur final) et, suivant notre process de SAV, soit répondre directement à la demande, soit la diriger vers nos services techniques. ;Liaison avec nos services techniques et commerciaux.. Votre expérience : Vous avez au minimum 2 ans d'expérience réussie au sein d'un service administration des ventes / Services Clients. Vos qualités : Vous êtes polyvalent, rigoureux et très organisé. Vous êtes autonome et aimez le travail en équipe. Vous pourrez faire preuve d'un excellent contact téléphonique avec nos clients et d'une grande aisance dans les relations interpersonnelles. Vous avez une sensibilité aux produits techniques. Rémunération : 2000 € brut / mois + primes. Statut cadre. Poste basé à Paris (centre). Poste à pourvoir au 01/02/2010. - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex

TECHNICO-COMMERCIALE & SAV

26/01/2010 -- H/F TECHNICO COMMERCIAL (réf. TCOBX) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Bordeaux -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : H/F TECHNICO COMMERCIAL (réf. TCOBX)
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Bordeaux
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : rds france
Salaire : définir selon le profil
Contact email : aline-rey@neuf.fr

Offre : RDS France, Importateur et distributeur d'équipements pour le BTP, spécialisé dans les outils pour le recyclage. Vos missions : Développer les ventes auprès des prospects et des clients utilisateurs, à partir d'un fichier de contacts existants. (Clients existants : Vinci, Eiffage, Bouygues..) Qualifier et développer le fichier des prospects, en réalisant des études de marché.. Faire des présentation/démonstration chez les clients et/ou prospects Coordonner les équipes sur le terrain (dépannage, démonstration, salon...) Participer à la recherche de nouvelles solutions techniques sur le marché du recyclage Avantages du poste : Travail directement avec le gérant Participe aux décisions stratégiques

opérationnelles Marché porteur du recyclage/traitement des déchets Polyvalence technique et commercial Profil requis : Première expérience de technico-commercial souhaitée (stage ou alternance inclus) idéalement chez un distributeur de matériel de BTP. Intérêt pour les produits techniques et capacité à utiliser les équipements vendus par RDS France. Capacité à travailler de façon autonome dans une TPE : organiser sa journée de travail en fonction des objectifs fixés, travailler seul, savoir déterminer les priorités Très bon relationnel et goût pour les contacts commerciaux (téléphone, face à face) Disponible pour déplacements fréquents sur toute la France, poste basé à Bordeaux au siège. Maîtrise outils informatiques (environnement Windows) Permis B Rémunération : fixe + commissions + téléphone + remboursement des frais Informations complémentaires sur la société RDS France : RDS FRANCE créé en janvier 2006. RDS France comporte 5 activités : - Distribution exclusive de cisailles pour la découpe des ferrailles et la démolition en France. www.mobilefragsales.com - Distribution exclusive d'outils de concassage en France. www.rrequipment.com - Distribution exclusive d'outils de criblage en France. www.remu.fi - Distribution exclusive d'outils de malaxage de matériaux en France. - Distribution exclusive de pelles hydrauliques sur pontons pour terrassement en milieu aquatique. www.bigfloat.com Chiffre d'affaire généré par l'activité en 2009 : 2 M€ Objectif 2010 : 3 M€ Si vous êtes intéressé, contacter par téléphone Mme Havard au 06 75 74 14 71 Candidature sous référence Apec/TCOBX - rds france - Merci de contacter par téléphone Mme Havard au 06 75 74 14 71 rds france

26/01/2010 -- Technico Commercial H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- 08, 51, 10, 55, 89 -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Technico Commercial H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : 08, 51, 10, 55, 89
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : VAILLANT GROUP FRANCE
Salaire : selon expérience
Contact email : rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr

Offre : Entreprise Plaçant l'innovation et le développement durable au coeur de son ambition de progrès, Vaillant Group France (acteur mondial de référence du confort thermique avec ses marques Vaillant et Saunier Duval, 10 000 collaborateurs dans le monde - CA 2,3 M€) se développe en investissant massivement sur les énergies renouvelables. Faites le choix de l'ambition, rejoignez un groupe qui innove pour le confort durable et le bien-être de tous ! Poste Nous recherchons : Un(e) Attaché Technico-Commercial H/F pour la marque Vaillant. Dans le cadre de la politique commerciale, vous êtes responsable de la distribution des produits de la marque Vaillant sur un secteur déterminé auprès des grossistes, installateurs et SAV. Le secteur comprend les départements 08, 51, 10, 55, 89. Vous étoffez le réseau commercial de votre secteur en consolidant les relations avec les acteurs clés et en prospectant de nouveaux clients. Vous développez les ventes de votre secteur dans le cadre d'un objectif défini en terme de quantités, de prix et de marge dans le respect d'un mix produit et d'un mix clientèle. Vos Missions principales : Réaliser des entretiens commerciaux réguliers auprès des différentes cibles de clientèle (installateurs, négociés et SAV) afin de développer les ventes de votre secteur. Animer des opérations commerciales sur votre secteur. Effectuer des visites conjointes auprès des installateurs avec les commerciaux des grossistes. Proposer des analyses commerciales au Directeur Régional à partir des données de votre secteur. Identifier les besoins des clients et des prospects afin de mieux cibler les propositions commerciales. Etablir un suivi de la clientèle à l'aide d'indicateurs et réaliser des rapports d'activités. Optimiser l'utilisation de vos budgets (frais, promotions, etc....) et en rendre compte au Directeur Régional. Profil De formation Bac+4/Bac+5 dans le domaine du commerce, vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie en tant que commercial. Envoyez votre candidature (CV+LM) à rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr Envoyez votre candidature (CV+LM) à rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr Référence : ATC/CHAUFFAGE/CENTRE VAILLANT GROUP FRANCE

26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - Secteur ANGERS / PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- ANGERS -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Technico Commercial Itinérant - Secteur ANGERS / PAYS DE LOIRE H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : ANGERS

Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL
Salaire : 35 K€ brut/an
Contact email : frank.barnier-stutter@we-online.com

Offre : Vous avez l'âme d'un conquérant et le goût du succès ? Que diriez-vous de travailler au sein d'une équipe dynamique dans une société en forte croissance ? Avec plus de 6000 collaborateurs dans le monde et un CA de 424 M€, Würth Elektronik est leader en Europe dans la fabrication de composants passifs et de circuits imprimés. Vous aimez la vente. Vous bénéficiez d'une formation commerciale de type Bac +2 (ou plus). Une culture scientifique ou technique sera appréciée. Votre expérience commerciale de 2 ans au moins, fera la différence. Vous aurez la responsabilité du développement de votre secteur dans le département composants passifs CEM (eiSos). Vous aurez la double mission d'ouvrir de nouveaux comptes et de développer la base clients existante. La clientèle est composée, d'une part, de sous-traitants de l'industrie électronique et, d'autre part, de sociétés de développement ou de bureaux d'études d'industriels. Anglais (ou allemand) à usage professionnel indispensable. Rémunération fixe + variable, véhicule de fonction Poste à pourvoir rapidement. Candidature sous référence Apec/EISOSNC2 - WURTH ELEKTRONIK FRANCE SARL - Mr FRANK BARNIER-STUTTER - PARC TECHNOLOGIQUE 279 ALLEE JACQUES MONOD - 69800 SAINT PRIEST France - frank.barnier-stutter@we-online.com WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL

26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - Secteur LE MANS / PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- LE MANS -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Technico Commercial Itinérant - Secteur LE MANS / PAYS DE LOIRE H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : LE MANS
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL
Salaire : 35 K€ brut/an
Contact email : frank.barnier-stutter@we-online.com

Offre : Vous avez l'âme d'un conquérant et le goût du succès ? Que diriez-vous de travailler au sein d'une équipe dynamique dans une société en forte croissance ? Avec plus de 6000 collaborateurs dans le monde et un CA de 424 M€, Würth Elektronik est leader en Europe dans la fabrication de composants passifs et de circuits imprimés. Vous aimez la vente. Vous bénéficiez d'une formation commerciale de type Bac +2 (ou plus). Une culture scientifique ou technique sera appréciée. Votre expérience commerciale de 2 ans au moins, fera la différence. Vous aurez la responsabilité du développement de votre secteur dans le département composants passifs CEM (eiSos). Vous aurez la double mission d'ouvrir de nouveaux comptes et de développer la base clients existante. La clientèle est composée, d'une part, de sous-traitants de l'industrie électronique et, d'autre part, de sociétés de développement ou de bureaux d'études d'industriels. Anglais (ou allemand) à usage professionnel indispensable. Rémunération fixe + variable, véhicule de fonction Poste à pourvoir rapidement. Candidature sous référence Apec/EISOSNC3 - WURTH ELEKTRONIK FRANCE SARL - Mr FRANK BARNIER-STUTTER - PARC TECHNOLOGIQUE 279 ALL JACQUES MONOD - 69800 SAINT PRIEST France - frank.barnier-stutter@we-online.com WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL

26/01/2010 -- Technico Commercial Itinérant - TOURS et secteur PAYS DE LOIRE H/F -- Confirmé -- TOURS -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Technico Commercial Itinérant - TOURS et secteur PAYS DE LOIRE H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : TOURS
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL
Salaire : 35 K€ brut/an
Contact email : frank.barnier-stutter@we-online.com

Offre : Vous avez l'âme d'un conquérant et le goût du succès ? Que diriez-vous de travailler au sein d'une équipe dynamique dans une société en forte croissance ? Avec plus de 6000 collaborateurs dans le monde et un CA de 424 M€, Würth Elektronik est leader en Europe dans la fabrication de composants passifs, de circuits imprimés et de panneaux solaires. Vous aimez la vente. Vous bénéficiez d'une bonne culture technique et vous aimez la vente en milieu industriel. Une expérience commerciale en électronique/électrotechnique sera un plus. Vous aurez la responsabilité du développement de votre secteur dans le département composants passifs CEM (eiSos). Vous aurez la double mission d'ouvrir de nouveaux comptes et de développer la base clients existante. La clientèle est composée, d'une part, de sous-traitants de l'industrie électronique et, d'autre part, de sociétés de développement ou de bureaux d'études d'industriels. Anglais (ou allemand) à usage professionnel indispensable. Rémunération fixe + variable, véhicule de fonction Poste à pourvoir rapidement. Candidature sous référence Apec/EISOSNC4 - WURTH ELEKTRONIK FRANCE SARL - Mr FRANK BARNIER-STUTTER - PARC TECHNOLOGIQUE 279 ALL JACQUES MONOD - 69800 SAINT PRIEST France - frank.barnier-stutter@we-online.com WURTH ELEKTRONIK RADIALEX SARL

26/01/2010 -- Technico Commercial Prescription IDF H/F -- Confirmé -- 38, 71, 73, 74, 01 -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Technico Commercial Prescription IDF H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : 38, 71, 73, 74, 01
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : VAILLANT GROUP FRANCE
Salaire : selon expérience
Contact email : rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr

Offre : Entreprise Plaçant l'innovation et le développement durable au coeur de son ambition de progrès, Vaillant Group France (acteur mondial de référence du confort thermique avec ses marques Vaillant et Saunier Duval, 10 000 collaborateurs dans le monde - CA 2,3 M€) se développe en investissant massivement sur les énergies renouvelables. Faites le choix de l'ambition, rejoignez un groupe qui innove pour le confort durable et le bien-être de tous ! Poste Nous recherchons actuellement un(e) Attaché(e) Technico-commercial(e) Prescription sur les départements suivants : 38, 71, 73, 74, 01. Vous intervenez auprès de tous les acteurs de la prescription (architectes, promoteurs, maîtres d'ouvrage, bureaux d'étude, offices HLM) pour commercialiser nos produits de chauffage et d'énergies renouvelables . Profil Vous avez une expérience confirmée de la vente de produits et solutions nécessitant une stratégie de vente et une prescription, dans une activité de BTP / second oeuvre du bâtiment. Vous êtes reconnu pour votre esprit "entrepreneur", votre excellent relationnel, votre rigueur de travail et votre sens commercial. Contact E-mail : rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr PRESC Ly - rachel.vandecappelle@vaillantgroup.fr VAILLANT GROUP FRANCE

VENTES

26/01/2010 -- Charge d'affaires " clôtures et protections pour collectivités" H/F -- Confirmé -- LYON, Rhône Alpes -- Métallurgie

Poste : Charge d'affaires " clôtures et protections pour collectivités" H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : LYON, Rhône Alpes
Secteur : Métallurgie
Entreprise/Cabinet : GANTOIS
Salaire : négocié
Contact email : martine.zoller@gantois.com

Offre : Grand groupe de notoriété spécialisé en métallurgie, fournisseur de solutions pour le Bâtiment, le transport, l'Energie, l'Environnement et les process industriels Vous êtes chargé de la vente, de la prospection pour les produits et services associés de la société pour l'activité Clôtures auprès des Collectivités, des Entreprises générales des adjudicateurs des Collectivités sur un territoire géographique ;Vous êtes responsable du CA de votre développement et de la marge de l'activité ;Vous vous positionnez sur les projets en amont, identifiez les décisionnaires, et créez des

réseaux ;conseillez, proposez et concrétisez des solutions à forte valeur ajoutée pour vos clients ;gérez votre processus commercial de la prospection jusqu'au paiement des prestations en veillant à la satisfaction et à la fidélisation du client ;Travaille en étroite collaboration avec les TC et experts produits de la société ;Participez à l'innovation et à la création de nouveaux produits ou solutions. De formation BTS ou DUT technico-commercial ou expérience de 3 ans minimum dans une fonction similaire. Vous avez une connaissance approfondie et une maîtrise affirmée du code des marchés publics et des Appels d'offres Autonome, perspicace avec goût pour la création et l'innovation Bon négociateur sachant concrétiser ses prises de commandes et la fidélisation de la clientèle Profil : - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex GANTOIS

26/01/2010 -- Chargé(e) de Clientèle H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Marseille -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Chargé(e) de Clientèle H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Marseille
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : INTERFACE TECHNOLOGIES
Salaire : Selon profil et expérience
Contact email : recrutement@interface-tech.com

Offre : Entreprise : Editeur de solutions de réservation sur Internet pour l'hôtellerie, InterfaceTechnologies est une société à taille humaine en plein développement sur un marché porteur. Leader en France sur ce marché nous équipons de nombreux labels, chaînes, guidesd'hôtels ainsi que des territoires touristiques. Pour asseoir cette position et gérer nos clients en France et à l'étranger, nous recrutons un(e) chargé(e) de clientèle H/F. Poste et missions : Rattaché(e) au Responsable du Service Clientèle vous serez en charge du suivi d'un portefeuille clients. Vous aurez les responsabilités suivantes : - Réunir les informations nécessaires auprès des nouveaux clients pour permettre la configuration de leur système de réservation en ligne ; - Traitement des bugs clients en relation avec le département R&D. - Gestion de projets informatiques ; - Analyse du portefeuille clients ; - Assurer la formation et le support des clients sur nos différents produits ; - Identifier les besoins des clients, élaborer les cahiers des charges et apporter des solutions en collaboration avec les équipes technique et commerciale puis présenter les solutions trouvées aux clients ; - Présenter et proposer les nouveaux produits disponibles ; - Mise à jour des manuels d'utilisation (Aides, didacticiels, FAQ) ; - Participer aux actions de communication & d'information auprès des clients ; Profil : - Formation Bac +5 en commerce/tourisme/informatique. - La connaissance de l'hôtellerie et des bases de données est un plus. - Maîtrise des outils informatiques (Pack Office, CRM,Internet). - Anglais courant. - Sens du service client. - Rigueur, réactivité - Capacité d'organisation. - Qualités rédactionnelles. Candidature sous référence Apec à recrutement@interface-tech.com INTERFACE TECHNOLOGIES

26/01/2010 -- Chef de secteur H/F -- Confirmé -- France -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Chef de secteur H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : France
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : idal
Salaire : 19/26 K€ brut/an+variable
Contact email : recrutement@lucibel.com

Offre : Créée en 2008, la société Lucibel, spécialisée dans la commercialisation de produits d'économie d'énergie, forte de ces premiers succès (référencement de compte nationaux, prix 2010 du meilleur packaging, prix 2010 du produit de l'année) recherche pour développer ses ventes en région un CHEF DE SECTEUR H/F : - pour la région Rhone alpes(69,01,74,73, 38) - pour la région NORD OUEST (76,27,14,50,61,) - pour la région SUD PACA Poste et Mission Vous êtes rattaché au Responsable de compte clef national Interlocuteur privilégié du chef de rayon et/ou du directeur de magasin, responsable de votre secteur géographique, vous êtes le porte-parole de la marque Lucibel et vous défendez les couleurs dans les rayons de votre portefeuille clients composé d'hypermarchés et de supermarchés, d'indépendants

et de partenaires commerciaux. En fonction des résultats obtenus vous pourrez évoluer rapidement vers plus de responsabilités dans l'entreprise. Vous utilisez votre savoir faire et votre expertise métier pour : - Assurer un rôle d'expert et de conseil en merchandising, - Visiter et animer les ventes sur votre secteur au quotidien en vous assurant de la bonne mise en place du produit, et le respect de la marque, - Coordonner les actions commerciales en diffusant l'information et la formation, - Négocier et suivre les opérations promotionnelles, - Assurer les référencements de nouveaux produits auprès de chaque point de vente, - Contrôler la bonne application de la politique de l'entreprise, les accords avec les centrales, - Développer les référencements locaux d'indépendants, de franchisés ou de partenaires commerciaux, - Appliquer une politique visant à développer le chiffre d'affaires, la marge, les parts de marché et la part de linéaire, - Garantir la qualité, et le reporting des informations en vous engageant sur des résultats à venir. Profil & Qualités requis Vous avez idéalement une formation supérieure commerciale. Professionnel terrain, vous avez une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente et l'animation auprès de la grande distribution et dans le référencement de nouveaux comptes. Vous avez des talents de formateur, d'animateur et vous aimez ce métier spécifique. Permis B requis. Appui d'une entreprise motivante en pleine conquête de marché Nous apportons un savoir faire dans un métier de relation directe avec un " back office " et une gestion des commandes éprouvée, une formation et des méthodologies sur le processus commercial et les techniques de vente, Rémunération : Fixe annuel de 19K€ à 26K€ (selon expérience) + variable non plafonné + véhicule de fonction + téléphone + PC portable. Adressez votre candidature sous la référence GS CDSGD à Maryline Paquet. Candidature sous référence Apec/GSCDSGD - Lucibel - Mme MARYLINE PAQUET -E-mail : recrutement@lucibel.com

26/01/2010 -- Commercial developpement et suivi de comptes pour produits hoteliers H/F -- Débutant -- Rosny sous bois -- Textile - Habillement - Cuir

Poste : Commercial developpement et suivi de comptes pour produits hoteliers H/F
Expérience : Débutant
Lieu : Rosny sous bois
Secteur : Textile - Habillement - Cuir
Entreprise/Cabinet : CARACTERE
Salaire : 21
Contact email : info@caractere-paris.fr

Offre : Entreprise : . CARACTERE Hostellerie est fabricant depuis 1993 de linge à usage unique pour l'hôtellerie, le bien être, la petite enfance, l' industrie et le monde hospitalier. www.caractere-paris.com Poste et missions : Commercial pour développer et gérer le secteur hôtelier. Prospector négociateur et vendre aux directeurs d hôtels 3* à 5 * nos gammes de produits à usage unique pour la protection de la literie et l'accueil des bébés et produits durables. Etre à l'écoute des clients et des prospects pour le développement des nouveaux produits en relation avec le service marketing. Peu de déplacements à prévoir et uniquement sur Paris ou RP. Profil : . Débutant accepté ou une première expérience. Excellente présentation et diction . Une langue étrangère Anglais ou Allemand est un plus. Candidature sous référence Apec/APEC2010-2 email: info@caractere-paris.fr Tel: Philippe MOUGIN

26/01/2010 -- COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- 44 COUERON -- SERVICES

Poste : COMMERCIAL H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : 44 COUERON
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : MARCHAL TECHNOLOGIES
Salaire : 22/25K€ brut/an
Contact email : recrutement@marchal-technologies.com

Offre : Entreprise : MARCHAL TECHNOLOGIES, Groupe européen spécialisé dans la prestation de service sur le secteur de la distribution et l'installation de matériels de Haute Technologie, recrute pour son site de Nantes (30 personnes) un COMMERCIAL. Poste et missions : Positionné sur un marché porteur et en pleine croissance, vous êtes chargé : - de la prospection, du suivi et de la fidélisation de vos prospects/clients sur toute la région Grand Ouest (13 dpts) de la vente de nos prestations. - Vous travaillez en étroite collaboration avec le service exploitation pour garantir

chez nos clients notre qualité de service. Pour cela, vous serez formé à nos spécificités. Notre concept s'appliquant à des domaines d'activités de haute technologie, vous aurez l'opportunité de proposer des prestations clients dans un contexte technologique en perpétuelle évolution. Vous évoluez sous la responsabilité du directeur du site, auquel vous assurez un reporting régulier de vos actions et résultats. Profil : Diplômé d'une filière commerciale (BAC+2 mini) vente, vous justifiez d'une expérience de 1 an mini en vente et négociation de prestations de services à haute valeur ajoutée auprès de décideurs en B to B. Votre esprit créatif et rigoureux associé à un fort tempérament commercial sont déterminants. Localisation : Couëron (44). Rémunération : Rémunération 22k€ - 25k€ + commissions sur CA + véhicule de fonction Merci d'adresser votre candidature (CV + LM) sous référence " RC-TO " - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex

26/01/2010 -- COMMERCIAL H/F -- Confirmé -- Toulouse -- Mécanique

Poste : COMMERCIAL H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Toulouse
Secteur : Mécanique
Entreprise/Cabinet : FLEURET SA
Salaire : selon expérience
Contact email : enel431@gmail.com

Offre : Fabricant d'équipements mécaniques pour le domaine spatial, aéronautique et militaire avec des clients tels que Airbus, Astrium, Thalès... nous poursuivons notre développement avec des objectifs ambitieux. Tourné vers l'innovation, précurseur au niveau technologique sur certains équipements, notre PMI, présente en France et en Tunisie recherche un TECHNICO COMMERCIAL H/F pour renforcer son équipe de vente. Rattaché au responsable commercial, vos missions : Vous prospectez sur la France et Europe dans le secteur industriel des PME et des grands comptes. Vous entretenez le portefeuille existant. Vous réalisez les offres commerciales en collaboration avec le bureau d'études et proposez aux clients des solutions techniques adaptées à leurs besoins. De formation BAC +2 minimum dans le domaine commercial ou technique (mécanique) vous avez une expérience de 10 ans minimum avec au moins 2 ans sur des fonctions commerciales. Vous effectuez de courts déplacements en France, en Europe. Merci de déposer votre candidature sur le mail notre Conseil TR Recrutement : enel431@gmail.com - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex FLEURET SA

26/01/2010 -- Commercial secteur informatique H/F -- Débutant -- Ile de France -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Commercial secteur informatique H/F
Expérience : Débutant
Lieu : Ile de France
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : BEEZEN
Salaire : négocié
Contact email : camille.guichard@beezen.fr

Offre : Créé en 1985 CONVERSOFT conçoit, édite et distribue depuis plus de 20 ans des progiciels destinés au marché des études et du sondage. La société a connu son premier succès grâce au logiciel Pollux en 1990, puis a révolutionné le marché avec Converso en 1998. Ce produit s'est très rapidement imposé en France comme l'outil de référence grâce à sa puissance incomparable, puis en Europe, et gagne actuellement des parts de marché dans le monde entier. Aujourd'hui, CONVERSOFT équipe plus de 12 000 postes auprès de 200 clients à travers le monde. En 2001, Conversoft devient filiale à 100% du groupe Business et Décision, société de conseil et d'ingénierie spécialisée dans les métiers de la gestion de la relation client (CRM), de l'e-business et de la Business Intelligence (BI). Elle acquiert alors un réseau commercial international étoffé et bénéficie des synergies techniques du groupe. Dans le cadre de son développement, Conversoft recrute un commercial H/F. Vos missions : Rattaché(e) au directeur Général, vous êtes responsable de l'ensemble du processus de commercialisation de l'offre Conversoft. Vous aurez pour missions : - Commercialisation de l'offre Conversoft (software et prestations), - Prospection, développement et fidélisation d'un portefeuille client, - Détection de nouveaux besoins, - Rédaction d'offres commerciales et réponse aux consultations, -

Négociation commerciale. Profil : De formation supérieure, type école de commerce, vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum dans la vente idéalement acquise sur un poste similaire. D'un tempérament de chasseur, votre dynamisme, votre implication et votre ténacité seront les éléments clé de votre réussite à ce poste. Votre prise d'initiatives et votre créativité pour prospecter vos comptes, vous permettront de développer votre portefeuille. Autonome, doté d'une grande capacité d'analyse, vous savez formaliser les demandes de vos clients pour répondre au mieux à leurs besoins. Votre aisance relationnelle et votre qualité d'écoute vous permettent de fidéliser vos clients. La connaissance du secteur du web est un plus. Anglais courant. Candidature sous référence Apec/Conv1 - BEEZEN SEARCH - Mme CAMILLE GUICHARD - 01 bld Malsherbes - 75008 Paris France - camille.guichard@beezen.fr

**26/01/2010 -- Commercial sédentaire B TO B H/F -- Débutant -- Boulogne -- Services Divers Fournis
Principalement Aux Entreprises**

Poste : Commercial sédentaire B TO B H/F
Expérience : Débutant
Lieu : Boulogne
Secteur : Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises
Entreprise/Cabinet : JEAN-PIERRE TRICARD
Salaire : 24000K€ brut/an
Contact email : recrutement@jptricard.fr

Offre : Entreprise : Nous sommes conseil en dynamique commerciale depuis 30 ans, notre vocation est d'accompagner nos clients dans le développement de leur réussite commerciale. Avec une approche concrète, pragmatique et motivante, nous leur apportons des solutions dans les domaines de la formation, des ressources humaines, du conseil et coaching. Poste et missions : Vous souhaitez contribuer à l'activité commerciale d'une entreprise : Rejoignez nous ! Vos principales missions seront de prospecter, vendre par téléphone et de prendre des rendez-vous auprès des dirigeants (DG, DC, DRH) et ce dans tous secteurs d'activités. Nous vous offrons un environnement de travail stimulant, une formation régulière à notre offre et à nos méthodes d'approche clients (la formation et la vente sont notre métier !). Aussi, vous aurez tous les outils (base de données clients et prospects qualifiés) à votre disposition, pour vous permettre de réussir pleinement votre mission. Rémunération motivante (composée d'un fixe et variable (non plafonné)) qui sera liée à vos performances ! Profil : Vous êtes de formation commerciale, BAC+2 vente ; votre 1ère expérience en tant que télévendeur(se) en appels sortants vous a donné le goût du contact client et vous motive à progresser dans ce métier. Votre tempérament fera la différence. Candidature sous référence Apec/435/AP - JEAN-PIERRE TRICARD - Mme SYLVIE TRICARD - 20 RUE DE BILLANCOURT - 92100 BOULOGNE BILLANCOURT France - recrutement@jptricard.fr

26/01/2010 -- commercial Sud H/F -- Confirmé -- Vénissieux -- SERVICES

Poste : commercial Sud H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Vénissieux
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : HERDING FRANCE
Salaire : négocié
Contact email : jjmorel@herding.fr

Offre : Entreprise : Herding France commercialise des solutions de dépoussiérage haut de gamme pour l'industrie, la pharmacie, la cosmétique et l'agro alimentaire. produits conformes à la directive Atex. la société Herding offre des solutions complètes à très longue durée de vie pour tous besoins de fluide sec Poste et missions : Le commercial sera responsable de la région sud de la France, directement rattaché au directeur de la société. Il prospectera suivant un fichier client existant puis le développera. Après formation, il sera capable de prendre tous renseignements pour chiffrage par le bureau d'étude, puis il présentera la solution technique et l'offre commerciale au client. Profil : Il sera issu d'une formation commerciale type ESC. une expérience dans une fonction similaire (aérialique, dépoussiérage) sera appréciée. Allemand prioritaire ou anglais Candidature sous référence Apec/Commercial Sud - HERDING FRANCE - Mr

JEAN JACQUES MOREL - PARC DU MOULIN A VENT - bat. 50 33 AVE GEORGES LEVY - 69200 VENISSIEUX
France - jjmorel@herding.fr HERDING FRANCE

**26/01/2010 -- Commercial terrain, auprès des distributeurs informatiques B2C H/F -- Confirmé -- Paris --
Distribution Généraliste et Spécialisée**

Poste : Commercial terrain, auprès des distributeurs informatiques B2C H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : Substantiel SAS
Salaire : 25K€ brut/an + primes
Contact email : christophe@substantiel.fr

Offre : Entreprise : Nous commercialisons Ordissimo, un ordinateur pour les débutants. Nous sommes une société en pleine croissance de 25 personnes, avec un produit innovant (n'hésitez pas à aller sur notre site www.ordissimo.com) et cherchons à recruter des collaborateurs dynamiques et motivés H/F. Poste et missions : Nous sommes actuellement à la recherche de commerciaux H/F pour le développement de notre réseau de distribution. Les missions : - Entretien du réseau de distributeurs actuels (160 magasins) - Prospection, ouverture de nouveaux comptes - Tournées "terrain" nombreuses à prévoir en régions (en moyenne 40-50% du temps) - Gestion du merchandising et des opérations d'animations de vente Nous sommes basés dans le sud de Paris, aujourd'hui Porte de Vanves, et en cours de déménagement à Montrouge. Profil : Expérience dans la distribution informatique B2C souhaitée, enthousiasme et esprit d'équipe ! Candidature sous référence Apec/Commercial terrain - Substantiel SAS - Mr CHRISTOPHE BERLY - 135 RUE CASTAGNARY - 75015 PARIS France - christophe@substantiel.fr Substantiel SAS

26/01/2010 -- COMMERCIAUX BtoB - H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : COMMERCIAUX BtoB - H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Paris
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : EDD
Salaire : suivant profil
Contact email : rc.commercial@edd.fr

Offre : Spécialiste des services d'information professionnels en ligne, EDD (<http://www.edd.fr>) recrute des Commerciaux BtoB - H/F pour compléter les équipes parisiennes de ses départements : Veille-médias (Réf. VM) : piges, veilles, revues de presse et recherches d'archives sur la 1ère plate-forme de presse française numérique Information Entreprises (Réf. IE): nouvelles solutions Rcs + Presse de suivi, notation et veille du risque commercial et de crédit Marketing direct (Réf. MD): fichiers d'adresses BtoB e-mail et postales ; traitements de l'adresse et gestion de bases-clients Marchés publics (Réf. MP): plate-forme nationale de veille des annonces de marchés Publics des journaux de la Presse Quotidienne Régionale Nous recherchons des profils de chasseurs maîtrisant l'intégralité du process de vente, du phoning au closing à qui nous proposons une rémunération fixe + primes motivante, sur des postes en CDI à pourvoir immédiatement. Pugnace, méthodique et tenace, vous souhaitez développer les acquis d'une 1ère expérience réussie de la vente BtoB (Grands Comptes du secteur public et privé ou PME) ou relancer votre carrière : Faites-nous part de votre détermination en nous envoyant votre dossier par mail à rc.commercial@edd.fr , en précisant la référence choisie. Candidature sous référence Apec/Recrut 01 2010 - EDD - Mr François MIRROIR - 28 BOULEVARD DE PORT ROYAL - 75005 PARIS France - rc.commercial@edd.fr EDD

26/01/2010 -- H/F ATTACHE COMMERCIAL -- Confirmé -- NICE -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : H/F ATTACHE COMMERCIAL
Expérience : Confirmé
Lieu : NICE
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : BARTHELEMY MANUTENTION
Salaire : A DEFINIR
Contact email : caroline.sotiriou@barthelemy-manutention.fr

Offre : Entreprise : Barthélemy Manutention est concessionnaire Fenwick-Linde, n°1 du chariot élévateur en France (600 millions d'€ de C.A. et 2000 collaborateurs). Sur ce marché, la priorité est donnée à l'innovation, à l'adaptation de nos métiers aux nouveaux marchés et à l'évolution de nos collaborateurs. Bien plus qu'une entreprise, vous intégrez une véritable équipe commerciale vivante et dynamique : .. c'est chic, c'est tonique, c'est Fenwick... ! Poste et missions : Pour suivre, gérer et développer votre portefeuille clients dans la vente de chariots neufs et occasion, votre rigueur et votre ténacité sont indispensables. Mais bien plus que cela, ce qui nous intéresse : c'est votre "état d'esprit service" et votre capacité à proposer des solutions "globales" pour satisfaire vos clients et convaincre vos prospects. Nous veillons donc à votre formation aux produits, aux techniques de vente et à la négociation. Profil : De formation commerciale BAC+2, résolument attaché aux résultats, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente B to B et/ou de services, idéalement dans un environnement technique complexe. Vous maîtrisez l'informatique et possédez des connaissances en financement. Rémunération Fixe + Variable + Prime Challenge + Mutuelle + Participation + Intéressement + Voiture de fonction Pour ce poste basé à Saint Laurent du Var (06), merci d'adresser votre candidature en précisant la référence COM/NI . Candidature sous référence Apec/COM/NI - BARTHELEMY MANUTENTION - Mme CAROLINE SOTIRIOU - ZI LES ESTROUBLANS 11 ZI SIXIEME RUE - 13127 VITROLLES France - caroline.sotiriou@barthelemy-manutention.fr

26/01/2010 -- H/F Délégué Commercial -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- IDF -- Assurance

Poste : H/F Délégué Commercial
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : IDF
Secteur : Assurance
Entreprise/Cabinet : JUDICIAL SAS
Salaire : 24 K€ brut/an
Contact email : m.moreau@judicial.fr

Offre : JUDICIAL, Courtier d'assurance en Protection Juridique (60 collaborateurs, 6 M€ de CA), recrute en CDI son : Délégué Commercial Ile de France (93-95) Notre stratégie de développement s'appuie sur notre capacité d'innovation dans une forte réactivité. Nous recherchons un DELEGUE COMMERCIAL pour le développement du marché entreprises. Vous serez notamment en charge de : -Dynamiser la commercialisation de l'ensemble des produits (assurance et PJ) auprès des petites et moyennes entreprises -Développer et fidéliser votre portefeuille clients -Animer votre réseau de prescripteurs -Analyser les besoins de vos clients et assurer un rôle de conseil -Gérer les adhésions et suivre la signature des contrats -Planifier votre activité en relation avec l'assistante commerciale -Suivre et analyser votre activité, en effectuant un reporting régulier au directeur commercial. De formation Commerciale (BAC +2 minimum), vous avez une première expérience significative en B to B, idéalement dans la vente de services. Vos compétences dans le domaine de l'assurance ou du transport seront appréciées. Rigueur, sens de l'organisation, dynamisme commercial, excellent relationnel, esprit de conquête seront vos atouts pour réussir dans cette fonction. Vous possédez idéalement le permis Auto (B) (déplacements) Rémunération attractive : Salaire fixe + variable + moyens matériels (véhicule, téléphone, ordinateur...) Poste à pourvoir : janvier 2010 - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex JUDICIAL SAS

26/01/2010 -- H/F Ingénieur d'Affaire/ Ingénieur Commercial SSII -- Confirmé -- Courbevoie -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : H/F Ingénieur d'Affaire/ Ingénieur Commercial SSII
Expérience : Confirmé

Lieu : Courbevoie
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : TIMMXWARE
Salaire : 45 K€ brut/an
Contact email : k.yebda@timmxware.com

Offre : Notre Société La société TIMMXWARE IT intervient principalement dans les domaines de la conception, la réalisation, l'optimisation et l'administration des infrastructures distribuées de l'entreprise. Notre savoir-faire se décline à travers une gamme de prestations de services, couvrant l'ensemble des étapes d'un projet, de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage en passant par l'étude, la conception, et la réalisation d'infrastructure, jusqu'à leur maintien en condition opérationnel. TIMMXWARE IT offre une gamme complète de services s'inscrivant sur l'ensemble du cycle de vie du système d'information de l'entreprise.. Les technologies maîtrisées par les consultants de TIMMXWARE IT, couvrent les environnements domaines suivants : Systèmes & Réseaux, ;Télécoms, ;Sécurité ;Données, ;Intéropérabilité / Middleware Ainsi, les clients de TIMMXWARE-IT interviennent sur des secteurs variés, comme les Télécoms, le Transport, la Finance, le Multimédia, le Médical et le tertiaire et sont souvent leader dans leur domaine d'activité, parmi eux : EURO RSCG, AFP , CARREFOUR, KODAK, HAVAS, IER, CIMENT CALCIA, ASLTOM, B3G TELECOM, 24H00, CNASEA/France AGRIMER, VENTE UNIQUE, Ibase/DIGITAS, EDIFRET, NETSIZE, NEXTEDIA, OCE GRAPHICS, OSIATIS, CORA, ALLOCINE, ATOS ORIGIN, G2 PARIS, LCH.CLEARNET , LES PAGES JAUNES, MUSIWAVE, ELA MEDICAL, PUBLICIS, NEWZY, ALTAVEN, E-NRJ. Le poste Dans le cadre de sa croissance, la société TIMMXWARE-IT, souhaite renforcer son équipe commerciale. En relation direct avec le Directeur Général et véritable bras droit de ce dernier, vous prospectez, développez et fidélisez votre clientèle composée de grands comptes et d'entreprises du middle-market. Vous recrutez et managez vos équipes d'informaticiens que vous déléguez chez nos clients en prestations (Régie/Forfait). Votre fonction repose sur les actions suivantes : Commercial o Prospection, identification des besoins et prise de commande Recrutement o assistance à la recherche et sélection des futurs collaborateurs en appui d'une chargée de recrutement Management o suivi des missions et des projets Votre profil De formation Bac+5 (ESC ou filière scientifique), vous disposez impérativement d'une première expérience de la fonction en Société de service (SSII) et dans le monde de l'IT. Les principaux atouts pour réussir dans à ce poste sont : le goût du challenge, le dynamisme, une bonne aisance relationnelle, un tempérament chasseur et idéalement de bonnes connaissances sur les technologies informatique. Rémunération fixe + variable. Evolution vers un poste de Responsable Commercial.. Candidature sous référence Apec/IC/TXW-IT - TIMMXWARE-IT - Mr Karim YEBDA - 24 RUE DU MOULIN DES BRUYÈRES - 92400 COURBEVOIE France - k.yebda@timmxware.com

**26/01/2010 -- H/FCOMMERCIAL SEDENTAIRE BtoB (vente de séminaires de formation professionnelle) --
Débutant accepté (expérience non précisée) -- Paris -- SERVICES**

Poste : H/FCOMMERCIAL SEDENTAIRE BtoB (vente de séminaires de formation professionnelle)
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Paris
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : CMP
Salaire : fixe+variable
Contact email : contact@marchepublicformation.com

Offre : Commercial sédentaire B to B H/F L'Institut de Formation aux Marchés Publics - IFORMAP - est spécialisé dans l'organisation de séminaires de formation pour responsables d'entreprise. Vous gérez de A à Z la commercialisation des places aux séminaires (première prise de contact, identification des besoins et des décideurs, conclusion de la vente, gestion des aspects administratifs, ...). Vous pouvez également prendre en charge certains aspects de l'organisation. La démarche commerciale est réalisée par téléphone et ne nécessite pas de déplacements. Doté d'excellentes qualités commerciales, et d'une excellente élocution, accrocheur (se), vous aimez convaincre et vous investir dans la réalisation d'objectifs. Vous avez une première expérience réussie en tant que commercial B to B par téléphone. Rémunération : fixe + variable Merci d'adresser votre candidature à : contact@marchepublicformation.com Site internet : <http://www.iformap.net> Poste : CDD de 8 mois Lieu : Paris Candidature sous référence Apec/APEC_2010_DD - IFORMAP - Institut de Formation aux Marchés Publics - Service recrutement - contact@marchepublicformation.com CMP

**26/01/2010 -- INGENIEUR AVANT-VENTE ET SUPPORT / CHEF DE PROJET DEPLOIEMENT H/F -- Confirmé --
PARIS -- Banque - Organismes Financiers**

Poste : INGENIEUR AVANT-VENTE ET SUPPORT / CHEF DE PROJET DEPLOIEMENT H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PARIS
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : PARX FRANCE SAS
Salaire : Selon expérience et formation
Contact email : fabien.franceschini@inseal.com

Offre : Notre société, filiale d'un groupe international, est spécialisée dans les solutions de paiement par cartes à puce. Nous commercialisons une solution pour le paiement du stationnement basé sur un horodateur personnel qui permet le paiement depuis son véhicule offrant un grand confort à l'utilisateur. Le produit est commercialisé dans plus de 70 villes en France et à l'étranger et, avec 750000 utilisateurs, son développement est en plein essor. Nos clients sont les municipalités, les S.E.M et les opérateurs du stationnement (Vinci, Q-Park). Pour faire face à la croissance de notre société, nous souhaitons structurer notre service technique et pour cela recruter : Un(e) Ingénieur Avant-vente et Support, chef de projet déploiement. Les principales missions de ce poste sont : Validation du cahier des charges techniques des clients et des commandes. ;Support aux ventes pour la préparation des présentations et les offres commerciales. ;Interface avec les équipes techniques des clients / les prestataires / les sous-traitants pour la préparation des produits. ;Préparation du plan de déploiement dans les villes (mise en place des serveurs, installation des points de ventes, programmation des produits, etc.). ;Supervision du déploiement des solutions dans les différentes villes, respect des délais et contrôle qualité. ;Support technique pour l'ensemble des interlocuteurs (clients et revendeurs).. Profil : De formation Bac +2 type BTS ou DUT dans un domaine technique, vous avez acquis de solides connaissances en informatique. 2 ans d'expérience souhaitée. Anglais lu écrit et parlé. Vos qualités : Vous êtes polyvalent, rigoureux et organisé. Vous êtes autonome et aimez le travail en équipe. Vous avez un bon relationnel et avez le sens du service client. Déplacement : régulier, en France. Type de contrat : CDI Rémunération : Selon expérience et formation. Statut cadre. Lieu : Paris centre Poste à pourvoir immédiatement. - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex

26/01/2010 -- INGENIEUR COMMERCIAL (vente de services Web RH) H/F -- Confirmé -- Paris 9 -- SERVICES

Poste : INGENIEUR COMMERCIAL (vente de services Web RH) H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris 9
Secteur : SERVICES
Entreprise/Cabinet : VIADEO SA
Salaire : Fixe + Variable
Contact email : aulai@viadeoteam.com

Offre : Entreprise : N°1 en Europe, Viadeo connaît par ailleurs une croissance exponentielle dans les pays émergents en particulier grâce à l'acquisition du leader en Chine, Tianji.com en 2006, du réseau indien ApnaCircle.com et du réseau canadien UNYK en 2009. Viadeo compte aujourd'hui plus de 25 millions de membres. Dans le cadre du développement de notre Espace Emploi, nous recrutons un Ingénieur Commercial, qui après une formation complète à nos produits et à nos marchés aura pour mission principale de représenter la société Viadeo auprès d'un portefeuille de clients et prospects type Grands Comptes et PME pour maximiser le chiffre d'affaires réalisé. Poste et missions : Vous aurez les responsabilités suivantes : - Réaliser et dépasser les objectifs mensuels et trimestriels de chiffre d'affaires fixés. - Travailler activement au sein de l'équipe commerciale et contribuer à la réalisation de l'objectif collectif. - Analyser et expertiser les besoins et attentes des interlocuteurs, présenter les avantages du recrutement sur Internet et de l'offre de produits et de services Viadeo ainsi que de ses avantages concurrentiels. Se tenir en permanence informé de l'offre de services et de la stratégie de Viadeo, afin d'être en mesure d'introduire le client à des gammes de prestations plus larges. - Mettre en place des plans d'activité individuels en optimisant la qualité et la fréquence des RDV et en prenant en compte les coûts liés à ces activités : reporter ces plans et leurs comptes-rendus au manager direct. Vous bénéficierez de puissants outils (base de données, service marketing, service clientèle) pour soutenir votre démarche commerciale. Profil : De formation BAC +2/+5, vous justifiez d'une expérience confirmée à l'international couronnée de succès dans la vente de services aux entreprises de préférence dans la vente de services Web RH. De plus, vous avez

une très bonne maîtrise des principaux outils de bureautiques et vous maîtrisez les techniques de vente, de négociation et d'argumentation. Vous êtes une personne rigoureuse et autonome qui est force de proposition au quotidien sur les missions qui lui sont confiées. Votre sens de l'organisation, votre charisme, votre curiosité et votre esprit d'équipe sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir au sein de notre société et de faire la différence. Nous saurons donner aux candidats à potentiel que nous recherchons les opportunités de développement et de réussite. Si vous cherchez un produit et une entreprise dans laquelle vous pourrez vous épanouir et développer votre potentiel, rejoignez-nous ! Faites-nous parvenir au plus vite votre dossier complet, CV+LM au format Word ou PDF et intégrez une équipe performante ! Candidature sous référence Apec/2009/10/018/AO/EMP - VIADEO SA - Mr ARMEL OULAI - 29 RUE JOUBERT - 75009 PARIS France - aoulai@viadeoteam.com

**26/01/2010 -- INGENIEUR COMMERCIAL FRANCE et EUROPE H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée)
-- Pierre de Bresse -- Chimie**

Poste : INGENIEUR COMMERCIAL FRANCE et EUROPE H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Pierre de Bresse
Secteur : Chimie
Entreprise/Cabinet : TEMOTEC
Salaire : selon expérience
Contact email : info@lacarbonerie.eu

Offre : Entreprise : Unique sur le marché européen, producteur et distributeur de Poudres de BioCarbone de Haute Technologie (créé en 2002). Dans le cadre de la création d'une nouvelle entité, notre entreprise recherche des profils motivés par une évolution rapide du contexte et des produits. Poste et missions : Création de poste : Sous l'encadrement direct du PDG, nous recherchons pour notre siège de distribution, un Ingénieur Commercial France-Europe H/F. - Vous managez et développez votre portefeuille de comptes nationaux et internationaux stratégiques en coordination avec l'équipe de direction : - vous développez les contrats avec les objectifs de croissance définis au niveau de la direction, - vous développez et optimisez les comptes (rentabilité), dans le souci de la satisfaction et la fidélisation client, du respect de nos engagements - Vous assurez le renouvellement de tous les comptes du portefeuille en mettant en oeuvre la meilleure stratégie, dans une logique d'anticipation. - Vous définissez et implémentez des techniques commerciales innovantes dans le but d'augmenter votre chiffre d'affaire et de mettre en valeur notre offre. - Vous collaborez avec tous les acteurs et partenaires pouvant contribuer au succès de nos produits. Profil : De formation Ecole de Commerce ou équivalent, vous avez idéalement trois années d'expérience minimum sur un poste similaire OU formation commerciale mini bac + 2 avec au moins 5 ans d'expérience en développement commercial dans un environnement international. ;Une connaissance dans les domaines : terrains de sports, ou golf, ou environnement est un plus ; ;Vous parlez anglais couramment et dans l'idéal une seconde langue (Allemand). Rémunération : selon profil Avantages :Voiture, Tél, Ordinateur. Candidature sous référence Apec/RC/LC1 - TEMOTEC - Mme Magali LABILLE - 63 Avenue Monnot - 71100 CHALON SUR SAONE France - mlabille@lacarbonerie.eu TEMOTEC

26/01/2010 -- Ingenieur Commercial PME IDF H/F -- Confirmé -- La Défense -- Télécoms

Poste : Ingenieur Commercial PME IDF H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : La Défense
Secteur : Télécoms
Entreprise/Cabinet : COMPLETEL SAS
Salaire : négocié
Contact email : recrutement.drh@nnumericable.com

Offre : Numericable Completel est un opérateur télécoms global en forte croissance offrant à la fois des services grand public et professionnels. L'offre professionnelle couvre trois marchés principaux : les services aux entreprises (de la PME aux grands groupes), les services au secteur public (administration et collectivités locales), les services aux autres opérateurs Télécoms et FAI. L'offre grand public est orientée sur le haut/très haut débit et comprend de la téléphonie fixe et mobile, de l'Internet, des programmes de télévision. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons

pour notre Direction Régionale IDF basée à La Défense des Ingénieurs Commerciaux PME/PMI. Rattaché au Directeur des Ventes, vous serez chargé de développer notre présence et nos ventes auprès de comptes ciblés PME/PMI sur la région Ile-de-France. Vous saurez détecter et qualifier des opportunités, analyser et identifier les besoins des clients, négocier avec les prospects dans le cadre de notre politique commerciale. De formation supérieure, vous possédez une expérience probante dans la vente de produits et services sur le marché des PME. Votre potentiel et vos qualités personnelles feront la différence : esprit de conquête, autonomie, sens de l'engagement et tempérament de chasseur. Votre connaissance du tissu économique local est appréciée. Vous souhaitez aujourd'hui prendre une nouvelle dimension et progresser plus rapidement en rejoignant un opérateur leader sur son marché. Candidature sous référence Apec/ICPME/AP/CZ - COMPLETEL SAS - DRH- TOUR ARIANE 5 PLACE DE LA PYRAMIDE - 92088 LA DEFENSE France - recrutement.drh@ncnumericable.com

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Solutions d'Impression Nord Pas de Calais H/F -- Confirmé -- Courbevoie -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Ingénieur Commercial Solutions d'Impression Nord Pas de Calais H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Courbevoie
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : CANON FRANCE SAS
Salaire : 40 - 60 KE brut/an
Contact email : canon-079302@cvmail.com

Offre : Commercialiser les produits et solutions d'impression Canon, c'est accompagner les clients dans la gestion de leur flux documentaire. Intégrer Canon, c'est rejoindre un groupe de renommée mondiale (28 Mds d€ de CA, 118 000 collaborateurs), leader sur ses marchés et bénéficier d'opportunités diversifiées en France et en Europe sur des carrières commerciales (Ingénieur d'Affaires, Key Account Manager, Responsables d'agences commerciales...) mais aussi sur des fonctions transverses de l'entreprise type marketing, service, finance ... Dans le cadre de son développement, Canon recherche 3 Ingénieurs Commerciaux sur la région Nord Pas de Calais h/f : - Lille - Valenciennes - Région Pas de Calais. Véritable Business Developer et acteur du tissu économique local, vos principales missions sont de détecter, négocier et conclure la vente de produits et prestations à valeur ajoutée auprès d'une clientèle B to B (PME-PMI/Grands Comptes Régionaux): - systèmes d'impression - solutions logicielles dédiées à la gestion des flux documentaires - audits, formations,... Vous avez un vrai sens des affaires, vous avez de l'énergie, vous aimez les défis et les nouvelles technologies... Alors rejoignez nos équipes commerciales. Chez Canon, votre talent de vendeur et une expérience confirmée en BtoB seront vos meilleures armes pour réussir et évoluer. Vous bénéficierez d'une rémunération attractive et motivante (Fixe + variable à l'objectif avec booster) ainsi que d'un package (véhicule, Pc portable, téléphone portable) à la hauteur de vos ambitions. Candidature sous référence Apec/IC/IDF - CANON FRANCE SAS - Mme LUCIE IMBERT - 17 QU DU PRESIDENT PAUL DOUMER - 92414 COURBEVOIE CEDEX France - canon-079302@cvmail.com

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Bordeaux H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Télécoms

Poste : Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Bordeaux H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Bordeaux
Secteur : Télécoms
Entreprise/Cabinet : COMPLETEL SAS
Salaire : négocié
Contact email : recrutement.drh@ncnumericable.com

Offre : B3G, acteur du groupe Numéricâble/Completel, est le leader européen du Centrex et de la téléphonie IP pour entreprise avec plus de 50.000 utilisateurs sur son réseau. Nous proposons aux entreprises une offre complète de services télécoms distribuée sur toute la France par des professionnels des télécommunications d'entreprises : installateurs privés, intégrateurs data, spécialistes de la Téléphonie IP. Notre mission est d'offrir aux entreprises de toutes tailles des services télécoms fiables, économiques et innovants à très haute valeur ajoutée. Dans le cadre de

notre développement nous recherchons un Ingénieur Commercial Ventes Indirectes pour la Région Sud-Ouest basé à Bordeaux. Sous l'autorité du Chef des Ventes Régional, vous serez en charge de développer le chiffre d'affaires réalisé par B3G sur le marché des entreprises sur la région. Vos principales missions seront de recruter, former et animer un réseau de partenaires distributeurs sur votre secteur géographique. Vous serez en charge de : - Constituer et développer un réseau d'apporteur d'affaires et d'intégrateurs (Prospection téléphonique, négociations des contrats, analyse du potentiel des distributeurs) - Former et accompagner les partenaires (Accompagnement terrain, Représentation de la société dans le cadre d'événements promotionnels) - Réaliser un reporting commercial (Reporting d'activités, ventes et prévisionnel) - Valider et suivre les commandes De formation supérieure, vous avez acquis une expérience d'au moins deux ans en Ventes Indirectes sur le marché des Télécoms. Vous possédez idéalement une expérience en vente de solutions de VOIP. Vous connaissez le tissu économique du secteur sur lequel vous évoluez notamment dans la composition des entreprises susceptibles de distribuer les produits et solutions B3G. Vous êtes capable de gérer de manière autonome et efficace votre réseau et de garantir l'atteinte des objectifs qui seront fixés. Enthousiaste, doté d'une grande force de travail, vous avez une bonne gestion du stress et savez entretenir des relations avec les directions générales des distributeurs. Candidature sous référence Apec/ICVIBordeaux/AP - COMPLETEL SAS - DRH- TOUR ARIANE 5 PLACE DE LA PYRAMIDE - 92088 LA DEFENSE France - recrutement.drh@nnumericable.com

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Brest H/F -- Confirmé -- Brest -- Télécoms

Poste : Ingénieur Commercial Ventes Indirectes Brest H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Brest
Secteur : Télécoms
Entreprise/Cabinet : COMPLETEL SAS
Salaire : négocié
Contact email : recrutement.drh@nnumericable.com

Offre : B3G, acteur du groupe Numéricâble/Completel, est le leader européen du Centrex et de la téléphonie IP pour entreprise avec plus de 50.000 utilisateurs sur son réseau. Nous proposons aux entreprises une offre complète de services télécoms distribuée sur toute la France par des professionnels des télécommunications d'entreprises : installateurs privés, intégrateurs data, spécialistes de la Téléphonie IP. Notre mission est d'offrir aux entreprises de toutes tailles des services télécoms fiables, économiques et innovants à très haute valeur ajoutée. Dans le cadre de notre développement nous recherchons un Ingénieur Commercial Ventes Indirectes pour la Région Bretagne basé à Brest. Sous l'autorité du Chef des Ventes Régional, vous serez en charge de développer le chiffre d'affaires réalisé par B3G sur le marché des entreprises sur la région. Vos principales missions seront de recruter, former et animer un réseau de partenaires distributeurs sur votre secteur géographique. Vous serez en charge de : - Constituer et développer un réseau d'apporteur d'affaires et d'intégrateurs (Prospection téléphonique, négociations des contrats, analyse du potentiel des distributeurs) - Former et accompagner les partenaires (Accompagnement terrain, Représentation de la société dans le cadre d'événements promotionnels) - Réaliser un reporting commercial (Reporting d'activités, ventes et prévisionnel) - Valider et suivre les commandes De formation supérieure, vous avez acquis une expérience d'au moins deux ans en Ventes Indirectes sur le marché des Télécoms. Vous possédez idéalement une expérience en vente de solutions de VOIP. Vous connaissez le tissu économique du secteur sur lequel vous évoluez notamment dans la composition des entreprises susceptibles de distribuer les produits et solutions B3G. Vous êtes capable de gérer de manière autonome et efficace votre réseau et de garantir l'atteinte des objectifs qui seront fixés. Enthousiaste, doté d'une grande force de travail, vous avez une bonne gestion du stress et savez entretenir des relations avec les directions générales des distributeurs. Candidature sous référence Apec/ICVIBrest/AP - COMPLETEL SAS - DRH- TOUR ARIANE 5 PLACE DE LA PYRAMIDE - 92088 LA DEFENSE France - recrutement.drh@nnumericable.com

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F -- Confirmé -- Montpellier -- Télécoms

Poste : Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Montpellier

Secteur : Télécoms
Entreprise/Cabinet : COMPLETEL SAS
Salaire : négocié
Contact email : recrutement.drh@nnumericable.com

Offre : B3G, acteur du groupe Numéricâble/Completel, est le leader européen du Centrex et de la téléphonie IP pour entreprise avec plus de 50.000 utilisateurs sur son réseau. Nous proposons aux entreprises une offre complète de services télécoms distribuée sur toute la France par des professionnels des télécommunications d'entreprises : installateurs privés, intégrateurs data, spécialistes de la Téléphonie IP. Notre mission est d'offrir aux entreprises de toutes tailles des services télécoms fiables, économiques et innovants à très haute valeur ajoutée. Dans le cadre de notre développement nous recherchons un Ingénieur Commercial Ventes Indirectes pour la Région Languedoc-Roussillon basé à Montpellier. Sous l'autorité du Chef des Ventes Régional, vous serez en charge de développer le chiffre d'affaires réalisé par B3G sur le marché des entreprises sur la région. Vos principales missions seront de recruter, former et animer un réseau de partenaires distributeurs sur votre secteur géographique. Vous serez en charge de : - Constituer et développer un réseau d'apporteur d'affaires et d'intégrateurs (Prospection téléphonique, négociations des contrats, analyse du potentiel des distributeurs) - Former et accompagner les partenaires (Accompagnement terrain, Représentation de la société dans le cadre d'événements promotionnels) - Réaliser un reporting commercial (Reporting d'activités, ventes et prévisionnel) - Valider et suivre les commandes De formation supérieure, vous avez acquis une expérience d'au moins deux ans en Ventes Indirectes sur le marché des Télécoms. Vous possédez idéalement une expérience en vente de solutions de VOIP. Vous connaissez le tissu économique du secteur sur lequel vous évoluez notamment dans la composition des entreprises susceptibles de distribuer les produits et solutions B3G. Vous êtes capable de gérer de manière autonome et efficace votre réseau et de garantir l'atteinte des objectifs qui seront fixés. Enthousiaste, doté d'une grande force de travail, vous avez une bonne gestion du stress et savez entretenir des relations avec les directions générales des distributeurs. Candidature sous référence Apec/ICVIMontpellier/AP/C - COMPLETEL SAS - DRH- TOUR ARIANE 5 PLACE DE LA PYRAMIDE - 92088 LA DEFENSE France - recrutement.drh@nnumericable.com

26/01/2010 -- Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F -- Confirmé -- Rouen -- Télécoms

Poste : Ingénieur Commercial Ventes Indirectes H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Rouen
Secteur : Télécoms
Entreprise/Cabinet : COMPLETEL SAS
Salaire : négocié
Contact email : recrutement.drh@nnumericable.com

Offre : B3G, acteur du groupe Numéricâble/Completel, est le leader européen du Centrex et de la téléphonie IP pour entreprise avec plus de 50.000 utilisateurs sur son réseau. Nous proposons aux entreprises une offre complète de services télécoms distribuée sur toute la France par des professionnels des télécommunications d'entreprises : installateurs privés, intégrateurs data, spécialistes de la Téléphonie IP. Notre mission est d'offrir aux entreprises de toutes tailles des services télécoms fiables, économiques et innovants à très haute valeur ajoutée. Dans le cadre de notre développement nous recherchons un Ingénieur Commercial Ventes Indirectes pour la Région Normandie basé à Rouen. Sous l'autorité du Chef des Ventes Régional, vous serez en charge de développer le chiffre d'affaires réalisé par B3G sur le marché des entreprises sur la région. Vos principales missions seront de recruter, former et animer un réseau de partenaires distributeurs sur votre secteur géographique. Vous serez en charge de : - Constituer et développer un réseau d'apporteur d'affaires et d'intégrateurs (Prospection téléphonique, négociations des contrats, analyse du potentiel des distributeurs) - Former et accompagner les partenaires (Accompagnement terrain, Représentation de la société dans le cadre d'événements promotionnels) - Réaliser un reporting commercial (Reporting d'activités, ventes et prévisionnel) - Valider et suivre les commandes De formation supérieure, vous avez acquis une expérience d'au moins deux ans en Ventes Indirectes sur le marché des Télécoms. Vous possédez idéalement une expérience en vente de solutions de VOIP. Vous connaissez le tissu économique du secteur sur lequel vous évoluez notamment dans la composition des entreprises susceptibles de distribuer les produits et solutions B3G. Vous êtes capable de gérer de manière autonome et efficace votre réseau et de garantir l'atteinte des objectifs qui seront fixés. Enthousiaste, doté d'une grande force de travail, vous avez une bonne gestion du stress et savez entretenir des relations avec les directions générales des distributeurs. Candidature sous référence Apec/ICVIRouen/AP/CZ -

26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires Grands Comptes H/F -- Confirmé -- PARIS -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Ingénieur d'affaires Grands Comptes H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PARIS
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : STEALTH CONSULTING
Salaire : 65 K€ brut/an
Contact email : asdelage@stealth.fr

Offre : Entreprise : Notre Client est un Cabinet de Conseil en Systèmes d'information de 1000 collaborateurs qui intervient sur 3 grands types de mission : la stratégie amont ;la conception d'architectures, d'organisations et de process ;le pilotage de projet de transformation. Poste et missions : Au sein de la Direction Commerciale et rapportant directement au Manager Commercial, vous avez en charge de développer un portefeuille de deux à cinq grands comptes en moyenne sur l'ensemble des prestations de conseil et services proposées par le cabinet. Vos principales missions seront de : Développer la relation client avec des interlocuteurs de haut niveau (DSI, Directions Métiers, Directions Générales). Identifier les grands projets stratégiques et dérouler les plans d'actions adéquats ;Piloter des avant-ventes complexes ;Animer la relation avec la direction des achats. Profil : Issu de préférence d'une grande école d'ingénieurs et/ou de commerce (ou d'une formation universitaire équivalente), vous bénéficiez d'une expérience de 3 ans minimum sur des fonctions commerciales au sein de Cabinets de Conseil, de SSII ou de grandes sociétés de service aux Entreprises. Vous êtes capable de développer rapidement une bonne compréhension des organisations des Grands Comptes et de leurs enjeux métiers. Vous communiquez avec aisance et précision à l'oral comme à l'écrit. Vous appréciez le travail en équipe et savez être force de propositions. Candidature sous référence Apec/ASD/01/2010/IA - STEALTH CONSULTING - Anne-Sophie Delage - 49 RUE GALILEE - 75116 PARIS France - asdelage@stealth.fr

26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires Grands Comptes Lyon H/F -- Confirmé -- Lyon -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Ingénieur d'affaires Grands Comptes Lyon H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Lyon
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : STEALTH CONSULTING
Salaire : 55K€ brut/an
Contact email : asdelage@stealth.fr

Offre : Entreprise : Nous cherchons pour les bureaux lyonnais de notre client, un Ingénieur d'Affaires Grands Comptes H/F. Cabinetde conseil en SI et management d'un effectif de 1000 collaborateurs.Créé en 1990, il réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 101,9millions d'euros. Ce cabinet est un pur player conseil qui intervient sur 3 grands types de mission : la stratégie amont ;la conception d'architectures, d'organisations et de process ;le pilotage de projet de transformation. Poste et missions : L'ingénieur d'affaires aura pour mission de : Développer la relation avec les comptes actifs et les filiales de comptes parisiens (en lien étroit avec les Ingénieurs d'Affaires parisiens). Ouvrir de nouveaux comptes dans la région lyonnaise ;Prendre en charge la définition de stratégie de contacts, la prise de rendez-vous, la participation à des événements de la région (conférences, tables rondes...), développement de l'intimité client. ;Piloter les avant-ventes : réponse aux appels d'offres publics, construction de propositions commerciales en lien avec les " offreurs ", élaboration des stratégies de closing, négociation complexes avec les achats. ;Définir des stratégies commerciales sur-mesure sur ses comptes, en lien avec la stratégie commerciale du cabinet. Profil : Formation : grandes écoles d'ingénieurs ou de commerce ou formation universitaire équivalente. Expérience : minimum 2 ans dans la fonction commerciale, dans le monde du service et dans la région lyonnaise (petites ou grandes SSII de la région, cabinet de conseil en management et SI de la région). Qualités requises : excellent relationnel, (esprit collégial, sens de la qualité, professionnalisme), motivation pour le poste, autonomie et surtout un tempérament d'entrepreneur. Une connaissance du tissu économique de la région est indispensable. Candidature sous référence

26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- ILE DE FRANCE -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : INGENIEUR D'AFFAIRES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : ILE DE FRANCE
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : GFI INFORMATIQUE
Salaire : selon expérience
Contact email : jpunda@gfi.fr

Offre : Entreprise : Placé dans le Top 10 sur son secteur, le groupe GFI Informatique, fort de ses 10 000 collaborateurs est un partenaire réactif et proche de ses clients, de l'entreprise régionale au grand compte international. Sur chacune de ses quatre offres conseil, intégration, infrastructures & production, solutions, GFI Informatique propose le meilleur de la technologie et de l'expertise métier et la plus grande pertinence économique. Nos recrutements s'inscrivent dans une stratégie de long terme et garantissent la pérennité et l'évolution de carrière bien au-delà des premières missions. GFI MONETIC, structure à taille humaine, filiale du Groupe GFI, est leader reconnu dans le domaine de la Monétique et des Moyens de paiement fort de 20 ans d'expérience en conseil et intégration de solutions monétiques. La capitalisation de ses expertises et l'implication de ses collaborateurs, formés aux évolutions fonctionnelles et technologiques, lui permettent d'être un interlocuteur privilégié de ses clients, quel que soit le domaine fonctionnel. Poste et missions : Dans ce cadre, GFI MONETIC recherche un INGENIEUR D'AFFAIRES afin de renforcer son équipe commerciale. Interlocuteur privilégié de proximité, de qualité et de confiance auprès des clients et des prospects de GFI MONETIC dans le monde monétique et moyens de paiement, en collaboration avec votre hiérarchie vous serez chargé(e) de : - développer et fidéliser un portefeuille Grands Comptes de clients existants et de prospects pour assurer la promotion des offres de GFI MONETIC et la vente de prestations informatiques à forte valeur ajoutée (assistante technique, projet, Conseil, Formation, MOE, MOA), - effectuer un reporting transparent et de qualité auprès de votre manager, - participer à la vie de l'entité et remonter les difficultés terrain des collaborateurs en mission, - Etre force de proposition sur l'évolution des actions commerciales et marketer les offres. Poste basé à Clichy (Hauts-de-Seine) Rémunération en fonction de l'expérience. Profil : de formation Bac + 5 (Ecole supérieure de commerce ou Ecole d'Ingénieur), - bonne connaissance de plusieurs secteurs d'activité (notamment banque, industrie et services), - connaissance des domaines monétique et moyens de paiement, - forte culture commerciale, avec une dimension Conseil et Services, - réel goût pour le développement Grands Comptes et la conquête de nouveaux clients, - esprit d'équipe prononcé, - forte capacité d'analyse et d'hauteur de vue, - personnalité positive, dynamique, - bonne résistance au stress, - éthique et honnêteté intellectuelle, - anglais professionnel. EXPERIENCE : - première expérience significative et réussie à des fonctions similaires dans la vente de prestations intellectuelles en SSII auprès de Grands Comptes, - expérience de travail en équipe lors de la phase d'avant-vente d'élaboration des propositions, - minimum 5 ans d'expériences. Candidature sous référence Apec/APEC/GFIM/IA - GFI INFORMATIQUE - Mme JENNIFER PUNDA - 15 RUE BEAUJON - 75008 PARIS France - jpunda@gfi.fr

26/01/2010 -- Ingénieur d'affaires H/F -- Confirmé -- PARIS -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Ingénieur d'affaires H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PARIS
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : STEALTH CONSULTING
Salaire : 85K€ brut/an
Contact email : asdelage@stealth.fr

Offre : Entreprise : La Société a été fondée en 2002 en Allemagne et est un éditeur leader de solutions Open Source pour la Business Intelligence. Son produit principal couvre tout le domaine de la BI à savoir la planification, l'édition de rapports et l'analyse. La Société désormais connue sur son marché, lance son activité en France et nous recherchons

donc un Ingénieur d'affaires dynamique pour développer les ventes sur le territoire français. Poste et missions : L'ingénieur d'affaires aura pour principale mission de démarrer l'activité commerciale en France. Il s'agira de prospecter auprès de Grands Comptes et de PME/PMI. Il s'agira de reprendre les premiers leads consolidés et de développer un nouveau pipe d'affaires. L'objectif sera également de créer un vrai réseau de partenaires. Le poste est basé à Boulogne. Le reporting se fait en anglais. Profil : Formation : École d'ingénieur ou de Commerce (Formation universitaire équivalente) Expérience : 3 ans minimum dans une société de software destiné aux services financier. Compétences : L'anglais est INDISPENSABLE et la pratique de l'allemand serait un atout. Bonne connaissance du mid market. Expérience des ventes directes et indirectes. Connaissance des Directions Fonctionnelles (plus particulièrement financières) et bon discours " métier ". Qualités requises : Autonomie, Esprit d'analyse et capacité à appréhender rapidement les problématiques métiers des clients. Le candidat a réellement envie de lancer l'activité d'une jeune société dynamique en France. Candidature sous référence Apec/ASD/01/2010/IA - STEALTH CONSULTING - Anne-Sophie Delage - 49 RUE GALILEE - 75116 PARIS France - asdelage@stealth.fr

26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- Secteur Centre -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : INGENIEUR D'AFFAIRES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Secteur Centre
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : AMETIS
Salaire : 40/60 K€ brut/an
Contact email : yves.cordonnier@vitadresse.eu

Offre : AMETIS (CA 12 M€, 70 personnes), leader de l'identification et de la traçabilité produits en milieu industriel, est une société à forte rentabilité qui recrute dans le cadre d'un renouvellement de poste en Région Centre s'inscrivant dans une force de vente nationale de 10 ingénieurs d'affaires. Rattaché au directeur des ventes et avec l'aide des chefs de produits avant vente, vous proposez un projet industriel d'amélioration de la productivité à un portefeuille identifié de clients et prospects. Vous négociez à haut niveau pour convaincre de l'intérêt économique du projet. De formation commerciale, vous justifiez de 3 ans minimum d'expérience de développement d'un secteur géographique, de préférence dans la vente de produits industriels. Vous êtes habitué à de fréquents déplacements. Candidature sous référence Apec/Commercial Centre - AMETIS Groupe Vitadresse - Yves Cordonnier - 32 rue des Coudrais - BP 12 - 92332 Sceaux Cedex France - yves.cordonnier@vitadresse.eu AMETIS

26/01/2010 -- INGENIEUR D'AFFAIRES H/F -- Confirmé -- Secteur Est France -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : INGENIEUR D'AFFAIRES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Secteur Est France
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : AMETIS
Salaire : 40/60 K€ brut/an
Contact email : yves.cordonnier@vitadresse.eu

Offre : AMETIS (CA 12 M€, 70 personnes), leader de l'identification et de la traçabilité produits en milieu industriel, est une société à forte rentabilité qui recrute dans le cadre d'un renouvellement de poste en Région Est s'inscrivant dans une force de vente nationale de 10 ingénieurs d'affaires. Rattaché au directeur des ventes et avec l'aide des chefs de produits avant vente, vous proposez un projet industriel d'amélioration de la productivité à un portefeuille identifié de clients et prospects. Vous négociez à haut niveau pour convaincre de l'intérêt économique du projet. De formation commerciale, vous justifiez de 3 ans minimum d'expérience de développement d'un secteur géographique, de préférence dans la vente de produits industriels. Vous êtes habitué à de fréquents déplacements. Cand. s/ref INGE AFFAIRES/Apec - AMETIS - GROUPE VITADRESSE - YVES CORDONNIER, 32 RUE DES COUDRAIS, BP 12, 92332 SCEAUX CEDEX Poste et missions : Profil : Candidature sous référence Apec/Commercial Est - AMETIS Groupe Vitadresse - Yves Cordonnier - 32 rue des Coudrais - BP 12 - 92332 Sceaux Cedex France - yves.cordonnier@vitadresse.eu AMETIS

26/01/2010 -- RESPONSABLE PLATEAU TÉLÉPROSPECTION H/F -- Confirmé -- PACA -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : RESPONSABLE PLATEAU TÉLÉPROSPECTION H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : PACA
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : La Centrale Des Marchés Privés
Salaire : 25000
Contact email : recrutement@marchesprives.com

Offre : Poste : RESPONSABLE PLATEAU TÉLÉPROSPECTION H/F Nb de postes à pourvoir : 1 Date de démarrage : Au plus vite (début Janvier 2010) Compagnie : La Centrale des Marchés Privés est une société spécialisée dans la mise en relation de clients et de professionnels à travers toute la France, et ce depuis 1998. Chaque mois, notre entreprise située à Aix en Provence (Les Milles) traite, vérifie, et qualifie de nombreuses demandes de devis avant de les envoyer à notre réseau de professionnels partenaires. Filiale française du groupe ServiceMagic Inc. / IAC Group, La Centrale des Marchés Privés est composée d'une équipe passionnée, pluridisciplinaire et multiculturelle de 50 personnes s'impliquant pleinement dans une mission commune: développer des solutions innovantes dans la mise en relation clients. Notre présence à l'étranger (USA, UK, France) et nos succès commerciaux en Europe et aux USA nous permettent de rester ambitieux et de continuer le développement de notre activité de façon régulière. Pour réussir ce challenge nous cherchons aujourd'hui à étoffer nos équipes. Votre mission : Prospection, acquisition, suivi et développement d'un portefeuille de professionnels dans le domaine du bâtiment, prospection sur appels sortants et entrants, suivi des objectifs hebdomadaire, recrutement, formation et coaching et reporting. Profil : Dynamique et entreprenant, vous avez envie de réussir, le goût des challenges et du travail. Diplômé en commerce (bac +3 minimum) vous avez un minimum de deux années d'expérience sur ce type de poste. Connaissances requises : 5 ans d'expérience minimum dans la vente par téléphone auprès de professionnels. Avoir de solides connaissances informatiques. Maîtriser Excel, Word et Outlook parfaitement. Anglais courant obligatoire Lieu : Aix-en-Provence, Les Milles Rémunération : salaire motivant en fonction de l'expérience et de la formation du candidat + commission sur ventes + ticket restaurant Type de contrat : CDI - 39hrs hebdomadaires Si vous êtes intéressés par cette offre et que vous pensez avoir les qualités pour ce poste, merci de nous envoyer votre CV ainsi qu'une lettre de motivation. Candidature sous référence Apec/ - La Centrale Des Marchés Privés - Mr JAVIER HOFMAISTER - 1040 rue Jean Perrin BP 60126 - 13794 Aix en Provence cedex 03 France recrutement@marchesprives.com La Centrale Des Marchés Privés

26/01/2010 -- Un commercial sédentaire téléventes H/F -- Confirmé -- Paris -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Un commercial sédentaire téléventes H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : BEETWEEN SERVICES
Salaire : 23 K€ brut/an
Contact email : job@beetween.com

Offre : Entreprise : Beetween, cabinet de recrutement spécialisé, recrute pour un de ses clients, leader européen de la téléphonie mobile : Un commercial sédentaire téléventes H/F Poste et missions : Sous la responsabilité de la direction commerciale, votre mission démarre de la prospection téléphonique jusqu'au développement clientèle, en passant par la négociation, le conseil, la relance et le suivi. Prospection et fichier clients exclusivement B to B. Profil : De formation commerciale (Bac + 2 minimum), vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 2 ans sur une poste similaire ou dans la vente de matériel en téléphonie. Doté d'un excellent niveau de présentation et de communication, vous êtes capable d'intervenir auprès de nos clients avec charisme et diplomatie. Votre sens relationnel et commercial vous permettra de réussir dans ce poste. Dynamique et combatif, vous avez l'esprit du challenge. Sérieux et stable, vous êtes soucieux du développement de l'Entreprise et de vos objectifs commerciaux. Une maîtrise correcte de l'anglais est

appréciée. Candidature sous référence Apec/ - BEETWEEN SERVICES - Mlle Marie Gazeaud - 23 RUE EDOUARD NEWPORT - 92150 SURESNES France - job@beetween.com BEETWEEN SERVICES

DISTRIBUTION

26/01/2010 -- DIRECTEUR D'HYPERMARCHÉ AUCHAN H/F -- Confirmé -- Bourgogne -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : DIRECTEUR D'HYPERMARCHÉ AUCHAN H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Bourgogne
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : SCHIEVER DISTRIBUTION
Salaire : A négociier
Contact email : recrutement@schiever.fr

Offre : Entreprise: Un groupe indépendant à taille humaine, une vraie politique entrepreneuriale, un esprit de famille... c'est vrai que nous n'épousons pas tous les codes de la Grande Distribution mais ce ne sont pas nos 6.500 collaborateurs qui s'en plaindront ! En effet, leader historique sur le quart Centre Est de la France avec plus de 160 magasins et une présence européenne, nous laissons une grande autonomie à nos équipes afin qu'elles puissent s'exprimer pleinement. C'est sans doute pour cela que 30 % de nos collaborateurs ont plus de dix ans d'ancienneté. Bienvenue à ceux qui ont envie de marquer de leur personnalité l'univers de la Grande Distribution, nous saurons reconnaître vos initiatives et vos résultats. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un Directeur d'hypermarché. Poste: Rattaché au directeur de la branche hypermarché, véritable ambassadeur du savoir-faire du Groupe, vous bénéficiez d'une large autonomie pour mener votre magasin au succès. Désireux de développer une autre idée de la grande distribution, vous partagez notre conviction que l'Homme doit être au coeur du développement de l'entreprise. Vous êtes l'élément fédérateur du management de vos équipes. Vous optimisez l'image et la gestion de votre point de vente en termes de chiffre d'affaires, de marge et de frais de personnel. Profil: Plus que d'une formation, vous justifiez d'une expérience réussie de directeur d'hypermarché. Votre passion des produits et votre sens du service client font de vous un véritable commerçant. Casser les codes de la Grande Distribution avec rigueur et excellence pour cultiver nos différences, comprendre les attentes de nos clients pour mieux les servir, telle est la source de notre ambition ! Candidature par mail à : recrutement@schiever.fr ou par courrier à : Groupe Schiever - Direction des Ressources Humaines, ZI rue de l'Etang - 89205 Avallon Cedex

26/01/2010 -- DIRECTEUR DE MAGASIN DE BRICOLAGE H/F -- Confirmé -- voir texte -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : DIRECTEUR DE MAGASIN DE BRICOLAGE H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : voir texte
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : SCHIEVER DISTRIBUTION
Salaire : négociier
Contact email : recrutement@schiever.fr

Offre : Les codes de la grande distribution ? Chez SCHIEVER, on aime les bousculer ! Auchan - ATAC - Flunch - Weldom - Maxi Marché - KIABI. Un groupe indépendant à taille humaine, une vraie politique entrepreneuriale, un esprit de famille... c'est vrai que nous n'épousons pas tous les codes de la Grande Distribution mais ce ne sont pas nos 6.400 collaborateurs qui s'en plaindront ! En effet, leader historique sur le quart Centre Est de la France avec plus de 160 magasins et une présence européenne, nous laissons une grande autonomie à nos équipes afin qu'elles puissent s'exprimer pleinement. C'est sans doute pour cela que 30 % de nos collaborateurs ont plus de dix ans d'ancienneté. Bienvenue à ceux qui ont envie de marquer de leur personnalité l'univers de la Grande Distribution, nous saurons reconnaître vos initiatives et vos résultats. Nous recrutons pour notre enseigne Weldom un DIRECTEUR DE MAGASIN DE BRICOLAGE. Poste: Rattaché au Responsable de Région, véritable ambassadeur du savoir-faire du Groupe, vous optimisez le management de vos équipes, l'image et la gestion de votre point de vente en terme de CA, marge et frais

de personnel, en totale autonomie. Profil: Plus qu'une formation, vous possédez une expérience réussie du management acquise dans l'univers de la grande distribution ou de la distribution spécialisée. Dynamique et enthousiaste, vous possédez également les qualités d'un bon gestionnaire et le sens du commerce. Votre connaissance technique des produits vous permettra de vous imposer face aux équipes. Prenez aujourd'hui la bonne décision et postulez sous la réf DB67/APEC. Candidature sous référence DB/APEC - par mail à : recrutement@schiever.fr ou par courrier à : Groupe Schiever, Direction des Ressources Humaines - ZI Rue de l'étang - 89205 Avallon cedex

26/01/2010 -- DIRECTEUR DE SUPERMARCHE (dép. 10) H/F -- Confirmé -- Estissac - 10 -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : DIRECTEUR DE SUPERMARCHE (dép. 10) H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Estissac - 10
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : SCHIEVER DISTRIBUTION
Salaire : négocié
Contact email : recrutement@schiever.fr

Offre : Les codes de la grande distribution ? Chez Schiever, on aime les bousculer ! Auchan - ATAC - Flunch - Weldom - Maxi Marché - KIABI. Un groupe indépendant à taille humaine, une vraie politique entrepreneuriale, un esprit de famille... c'est vrai que nous n'épousons pas tous les codes de la Grande Distribution mais ce ne sont pas nos 6.400 collaborateurs qui s'en plaindront ! En effet, leader historique sur le quart Centre Est de la France avec plus de 160 magasins et une présence européenne, nous laissons une grande autonomie à nos équipes afin qu'elles puissent s'exprimer pleinement. C'est sans doute pour cela que 30 % de nos collaborateurs ont plus de dix ans d'ancienneté. Bienvenue à ceux qui ont envie de marquer de leur personnalité l'univers de la Grande Distribution, nous saurons reconnaître vos initiatives et vos résultats. Poste: Rattaché au Directeur de la branche supermarchés, véritable ambassadeur du savoir-faire du Groupe, vous optimisez le management de vos équipes, l'image et la gestion de votre point de vente en totale autonomie. Profil: Plus qu'une formation, vous justifiez d'une expérience réussie du management d'au moins 2 ans, dans l'univers de la grande distribution. Parce que nous sommes convaincus que la différence se fait par les Hommes, votre rôle premier sera d'être un manager performant de votre équipe. Votre passion des produits et votre sens du service client font de vous un véritable commerçant. Une autre idée de la grande distribution. Prenez aujourd'hui la bonne décision et postulez en précisant la réf. DS140/APEC par mail à : recrutement@schiever ou par courrier à : Groupe Schiever - Direction des Ressources Humaines, ZI rue de l'Etang - 89205 Avallon Cedex.

26/01/2010 -- H/F RESPONSABLE RAYON SPORT -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- AVIGNON -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : H/F RESPONSABLE RAYON SPORT
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : AVIGNON
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : OXYLANE
Salaire : +/- 24 KE + PRIMES
Contact email : mathieu.puzenat@decathlon.com

Offre : Depuis sa fondation en 1976, Décathlon a toujours affiché une ambition claire : " Rendre accessible au plus grand nombre le plaisir du sport ". Cette volonté s'exprime aux quatre coins du globe, dans plus de 25 pays, grâce à nos 37.000 collaborateurs. Leader européen de la distribution et de la conception/production d'articles de sport, au travers de ses marques : Quechua, Tribord, B'Twin, Kalenji..., le groupe poursuit son développement en France et à l'international. Responsable de votre activité et garant de votre compte d'exploitation, vous développez et gérez vos ressources en toute autonomie : recrutement, formation et animation de votre équipe sur votre univers, ;élaboration et animation de votre projet commercial grâce à une bonne gestion de vos gammes de produits, de vos linéaires et de vos stocks.. Passionné par la satisfaction de vos clients, vous exercez votre métier sur le terrain avec vos équipes. De

formation supérieure Bac + 2 minimum (de préférence en commerce ou management), vous êtes débutant ou justifiez d'une première expérience idéalement dans le commerce et vous pratiquez un sport régulièrement. Vous souhaitez exercer un métier de manager et saurez prendre des décisions. Dynamique, vous avez le sens des responsabilités et de l'organisation. Votre sens du service et votre esprit d'équipe sont des points forts. ; OXYLANE

26/01/2010 -- Responsable Caisses H/F -- Confirmé -- Ile de France -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Responsable Caisses H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Ile de France
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : AUCHAN
Salaire : déterminer
Contact email :

Offre : Entreprise : La vie AUCHAN, c'est 209 000 collaborateurs, 39,5 MdsE, l'assurance d'intégrer une entreprise internationale avec une forte culture. Poste et missions : Intégré à l'équipe d'encadrement du secteur Caisses d'un de nos hypermarchés, vous aurez en charge le management d'une équipe de 30 à 50 hôte(sse)s de caisse (évaluation, formation, suivi des performances individuelles, organisation de l'activité...). Vous assumerez également plusieurs fois par semaine le pilotage opérationnel de la ligne de caisses avec le souci constant d'un service client optimal au coût le plus juste, avec les meilleures conditions de travail pour votre équipe. Profil : Homme ou femme de terrain, votre dynamisme est communicatif et vous êtes passionné par le client. Sens de l'organisation, rigueur, exigence, goût du résultat sont des qualités indispensables pour réussir dans cette mission. Vos compétences clés : - Efficacité et convivialité dans la relation - Capacité à comprendre et à faire progresser Jeune Diplômé : titulaire d'un Bac + 2/3 vous cherchez un métier où vous pourrez exprimer vos talents de manager. Vous avez pu acquérir une expérience en grande distribution, restauration rapide lors de stages ou de contrats étudiants. Expérimenté : vous bénéficiez d'une expérience confirmée dans le management opérationnel (restauration rapide, centres d'appels, ateliers de production...). Vous appréciez les environnements de travail dynamiques, vous êtes réactif et pragmatique. Vous aimez le travail d'équipe et souhaitez exercer un métier polyvalent vous permettant de développer de nombreuses compétences techniques (management, commerce et gestion). Vous souhaitez voir rapidement le résultat de ce que vous entreprenez. Les + Auchan : Une rémunération attrayante (prime individuelle, prime annuelle, intéressement + participation aux bénéfices). La possibilité d'être actionnaire de l'entreprise. Une formation avant la prise de fonction. Des formations tout au long de votre parcours professionnel. Après une expérience réussie sur la fonction de manager Caisses, votre carrière chez Auchan pourra s'ouvrir vers les autres fonctions d'encadrement dans le secteur caisses et même dans l'ensemble de l'hypermarché. Candidature sous référence Apec/AU1409 - AUCHAN - Mme ISABELLE SEKNAGI - DIRECTION REGIONALE ILE DE FRANCE CITI CENTER 19 LE PARVIS - 92073 PARIS LA DEFENSE CEDEX 37 France - iseknagi@auchan.fr AUCHAN

26/01/2010 -- RESPONSABLE DE RAYON H/F -- Confirmé -- RIVE GAUCHE (75) -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : RESPONSABLE DE RAYON H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : RIVE GAUCHE (75)
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : DECATHLON STADE DE FRANCE
Salaire : 28/33K€ brut/an
Contact email : julien.capusano@decathlon.com

Offre : Le Métier Au sein d'un magasin, responsable de l'activité commerciale de votre rayon, vous prenez en charge le recrutement, la formation et l'animation de votre équipe. Passionné par le client, vous élaborez et animez votre projet commercial grâce à une bonne gestion de vos stocks, de vos linéaires et de vos gammes de produits. Garant de votre compte d'exploitation et véritable patron de votre activité, vous développez et gérez vos ressources en toute autonomie. Le Profil De formation supérieure, passionné de sport, vous souhaitez vivre une expérience de manager. Dynamique,

vous avez le sens des responsabilités et de l'organisation. Votre sens du service et votre esprit d'équipe sont des points forts. Homme ou femme d'action, vous savez prendre des décisions. Candidature sous référence Apec/ - DECATHLON STADE DE FRANCE - Mr julien capusano - 2 RUE DU MONDIAL 1998 - 93210 LA PLAINE ST DENIS France - julien.capusano@decathlon.com DECATHLON STADE DE FRANCE

26/01/2010 -- RESPONSABLE MAGASIN H/F -- Confirmé -- GRENOBLE (38) -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : RESPONSABLE MAGASIN H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : GRENOBLE (38)
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : MORGAN SA
Salaire : 24 K€ brut/an
Contact email : reseau@morgan.com

Offre : Entreprise : Avec ses 5 enseignes de prêt-à-porter (Cache-Cache, Patrice Bréal, Scottage, Bonobo et Morgan) et 1650 points de vente prévus à fin février 2010 dans le monde, le Groupe Beaumanoir compte près de 5000 collaborateurs et réalise un CA de 640 M€. MORGAN, société de Prêt-à-porter féminin à forte notoriété internationale, dessine et commercialise des collections de prêt-à-porter et accessoires originales, créatives et féminines en France et à l'international. La mode est votre passion? Faites-en votre métier et rejoignez-nous! Poste et missions : Véritable gestionnaire d'un centre de profit, votre mission principale est d'en développer le chiffre d'affaires. Pour cela : - vous recrutez, formez et animez une équipe composée d'un adjoint et de conseillers de vente - vous développez les ventes et assurez l'accueil et la qualité de service auprès de votre clientèle. - vous analysez les paramètres commerciaux et mettez en place des plans d'action dans le but d'optimiser ces derniers - vous mettez en valeur la collection Morgan à travers le Merchandising - vous assurez la gestion administrative du point de vente : organisation du travail, suivi de budgets, gestion de stocks... Profil : De formation supérieure de type Bac +2, vous avez acquis une expérience confirmée (3 ans minimum) en vente et animation d'équipe commerciale, idéalement dans le secteur du prêt-à-porter ou univers proche. Passionné(e) de mode, vous désirez communiquer votre enthousiasme à une clientèle à la recherche des dernières tendances. Vous êtes dynamique et êtes reconnu pour vos qualités de manager et votre sens aigu du service client. Rejoindre les équipes commerciales Morgan, c'est saisir l'opportunité d'exprimer votre savoir-faire, de vous développer et d'évoluer au sein de notre Groupe. Candidature sous référence Apec/RMGR/0110/APEC - MORGAN SA - 94 RUE DE VILLIERS - 92300 LEVALLOIS PERRET France MORGAN SA

26/01/2010 -- RESPONSABLE PRICING PRODUITS ET SERVICES H/F -- Confirmé -- Bordeaux -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : RESPONSABLE PRICING PRODUITS ET SERVICES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Bordeaux
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : CDISCOUNT SA
Salaire : A préciser
Contact email : recrutement@cdiscount.com

Offre : Entreprise : Pionnier du commerce en ligne, Cdiscount.com, filiale du groupe Casino, est le leader de la distribution par Internet en France. Cdiscount.com propose une offre de produits de plus de 100 000 références répartie autour d'une vingtaine de magasins : DVD, jeux vidéo, informatique, Tv, Hifi, photo, téléphonie, GPS/auto, petit et gros électroménager, sport, textile, chaussures, vins, jouets et services. Cdiscount.com affiche une ambition : Offrir les meilleurs prix sur tous ses produits et un service de qualité en s'appuyant sur une logistique intégrée forte d'une capacité de stockage de 100 000 m2. Poste et missions : Au sein de l'Equipe Marketing, vous êtes rattaché(e) à la Direction marketing Vous aurez pour principale mission la mise en oeuvre et le pilotage du projet Pricing afin de déterminer les prix de vente des produits et des services proposés sur l'ensemble de notre site. Pour ce faire, vous aurez à : - Consolider et renforcer les outils de pilotage existants, - Qualifier a priori les leviers commerciaux par famille

de produits et services, puis proposer un positionnement prix par famille / (groupe de) référence(s), - Proposer un plan de test et suivre l'application des enseignements obtenus et des résultats associés, - Proposer et construire un outil de gestion du pricing Ce chantier sera enrichi à court terme d'un exercice du même ordre à mener sur les délais proposés par famille/ (groupe de) référence(s) pour nous aider à construire un assortiment optimisé par rayon et par magasin pour CDiscount et pour ses clients Vous travaillerez en collaboration étroite avec nos équipes dédiées aux problématiques Webanalytics, Datamining, Category management, Sourcing ainsi qu'avec les équipes du groupe Casino. Profil : De formation supérieure, vous avez une expérience significative dans la distribution et dans l'optimisation des politiques tarifaires/mix marketing. Vous avez démontré l'impact de vos travaux sur l'activité de votre société. Passionné(e) par le monde de l'internet, vous avez une vraie sensibilité pour les sujets complexes et le commerce. Vous êtes analytique et vous savez fédérer les équipes autour de projets complexes. Vous avez un tempérament d'entrepreneur qui vous permettra de vous intégrer dans un environnement dynamique et évolutif, en forte autonomie. Candidature sous référence Apec/RESP PRICING - CDISCOUNT SA - Mlle PASCAREL ALEXIA - 4 COURS DE L INTENDANCE - 33067 BORDEAUX CEDEX France - recrutement@cdiscout.com CDISCOUNT SA

LES MÉTIERS DE LA BANQUE

26/01/2010 -- CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISES H/F (MSY) -- Confirmé -- Massy -- Banque - Organismes Financiers

Poste : CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISES H/F (MSY)
Expérience : Confirmé
Lieu : Massy
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : CREDIT COOPERATIF
Salaire : A négocié
Contact email : COOP-819739@talentprofiler.com

Offre : Le Crédit Coopératif (Groupe Banque Populaire), groupe à taille humaine et à implantation nationale (1900 pers.), occupe une place à part dans le paysage bancaire français. Banque coopérative, son capital est entièrement détenu par ses clients, essentiellement des personnes morales. Nous renforçons nos équipes et recherchons pour notre Agence de Massy un(e) CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISES (MSY). POSTE: Rattaché à votre Directeur d'Agence, vous prospectez, développez et suivez avec une grande autonomie un portefeuille diversifié de clients Entreprises. Vous êtes responsable de l'analyse et du montage des dossiers ainsi que du suivi des risques. PROFIL: De formation supérieure (ESC, 3ème cycle Banque Finance, Gestion, ITB, CESB), vous justifiez impérativement d'une expérience réussie de 2 ans minimum auprès d'une clientèle similaire. Vous serez particulièrement retenu pour votre dynamisme et vos qualités relationnelles. Candidature sous référence Apec/LD/CCE/MSY/0110 - CREDIT COOPERATIF - Mme LAURENCE DESCHAMPS - IMMEUBLE LE PABLO PICASSO 72 AVENUE DE LA LIBERTE BP 211 - 92002 NANTERRE CEDEX France - COOP-819739@talentprofiler.com

26/01/2010 -- Consultant Avant Vente MONETIQUE H/F -- Confirmé -- Aix en Provence -- Banque - Organismes Financiers

Poste : Consultant Avant Vente MONETIQUE H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Aix en Provence
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : MONEXT
Salaire : Rémunération Attractive
Contact email : audrey.bruel@monext.fr

Offre : Monext, filiale d'un grand groupe bancaire et acteur majeur du paiement électronique en France, opère chaque année plus de 10 millions de cartes et enregistre plus de 550 millions de transactions. Nous facilitons de manière sécurisée, fiable et immédiate les transactions de paiement avec ou sans carte, sur le point de vente, sur Internet ou sur mobile. Monext développe pour ses clients de la banque, de la distribution et du commerce, des solutions innovantes et ambitionne à trois ans de tripler son chiffre d'affaires et de s'imposer comme l'un des leaders du paiement électronique

en Europe. Pour ce faire nous appliquons des principes clairs tels que nous centrer sur les clients, parler vrai, faire ensemble et respecter nos engagements. Dans le cadre de notre croissance et pour renforcer les équipes déjà en place, nous recherchons un Consultant Avant-Vente spécialisé en Monétique. Au sein de l'équipe Merchant Payment Solution vous assistez l'un des responsables produits dans les missions d'avant-ventes. Sous la responsabilité du chef de produit vos principales missions sont : Assister l'équipe commerciale à l'élaboration des propositions commerciales. Accompagner physiquement les commerciaux afin de permettre une bonne qualification du besoin. Orienter les besoins client en fonction des états déjà disponibles ou facilement réalisables. Construire des solutions à partir d'une expression de besoin prospect ou client. Pour mener à bien ses missions, vous développerez : - L'utilisation des packages et l'automatisation des process de réponse pour simplifier le rôle des commerciaux et alléger la charge de travail de l'avant-vente - Un dialogue constant entre les équipes commerciales et l'ingénierie pour la mise en place des traitements, procédures et autres surveillances fonctionnelles nécessaires à la bonne marche des plateformes. Pour réussir des compétences en monétiques sont vivement souhaitées : Bonne connaissance des domaines monétiques : Acceptation, Acquisition, Emission.. Maîtrise fonctionnelle des circuits de paiement commerçant vente à distance ou de proximité et des terminaux de paiement.. Maîtrise des moyens de paiement européens et des futurs enjeux de la gestion des flux de paiement internationaux.. Votre savoir être sera une clé de votre épanouissement sur ce poste : Doté d'un bon esprit d'analyse et de synthèse, vous avez un excellent relationnel. Impliqué et motivé, vous vous investissez pleinement dans les tâches qui vous sont confiées. Vos qualités de communication et d'adaptation constituent de véritables atouts. Vous saurez vous adapter à différentes situations et gérer vos priorités. Vous maîtrisez l'anglais (parlé et lu). Le poste est à pourvoir à Aix en Provence. Salaire à négocier selon expérience. Ambitieux et motivé, vous recherchez une entreprise à la pointe de la technologie qui valorise l'excellence ? Candidature sous référence Apec/ - MONEXT - Mlle AUDREY BRUEL - 260 RUE CLAUDE NICOLAS LEDOUX - 13290 AIX EN PROVENCE France - audrey.brue@monext.fr

LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

26/01/2010 -- Chargé de mission H/F -- Confirmé -- Paris -- Assurance

Poste : Chargé de mission H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris
Secteur : Assurance
Entreprise/Cabinet : GPMF
Salaire : A définir selon profil
Contact email : drh@mutualite.fr

Offre : Localisation : Paris 15ème La Fédération Nationale de la Mutualité Française recherche un Chargé de mission H/F pour le Département des Réseaux de sa Direction des Affaires Publiques. Missions : Vous contribuez à l'élaboration de la politique de la Mutualité Française en matière d'assurance maladie et à sa diffusion auprès des conseillers mutualistes à la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés (CNAMTS) et dans les Caisses d'Assurance Maladie (CAM), ainsi qu'auprès des représentants mutualistes dans les instances régionales en lien avec l'assurance maladie. A ce titre, vous analysez et synthétisez les dossiers relatifs aux commissions CNAMTS, coordonnez les réponses techniques des services internes de la Fédération, rédigez les fiches de synthèse sur ces dossiers et proposez des analyses pertinentes des rapports et de l'actualité du secteur. De plus, vous animez le réseau des conseillers mutualistes. Vous participez à l'organisation du cursus de formation des conseillers de caisses et apportez votre expertise en intervenant lors de ces formations. Vous participez à la réalisation des supports d'information pour votre Département, le Directeur Général ou pour les instances de notre Fédération. Vous répondez également aux demandes des conseillers du réseau. Pour ce poste, des déplacements sont à prévoir (environ une fois tous les 15 jours). Profil : De formation juridique et/ou assurance maladie niveau Bac +5, vous avez une expérience professionnelle de 10 ans dans le domaine de l'assurance maladie. Vous maîtrisez le système de protection sociale (régime obligatoire et régime complémentaire). Vous disposez d'excellentes capacités d'analyse et de synthèse, de qualités rédactionnelles et relationnelles. Force de proposition, réactivité et sens de la pédagogie sont des atouts nécessaires à la réussite sur ce poste. Candidature sous référence Apec/CMDAP-0110 - GPMF - Direction des Ressources Humaines- MUTUALITE FRANCAISE 255 RUE DE VAUGIRARD - 75719 PARIS CEDEX 15 France - drh@mutualite.fr GPMF

26/01/2010 -- Délégué commercial région - service aux entreprises H/F -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- Alsace Franchcomt -- Assurance

Poste : Délégué commercial région - service aux entreprises H/F
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : Alsace Franchcomt
Secteur : Assurance
Entreprise/Cabinet : JUDICIAL SAS
Salaire : 32 K€ brut/an
Contact email : m.moreau@judicial.fr

Offre : JUDICIAL, Courtier d'assurance en Protection Juridique (60 collaborateurs, 6 M€ de CA), recrute en CDI son : Délégué Commercial Région Alsace / Franche-Comté Notre stratégie de développement s'appuie sur notre capacité d'innovation dans une forte réactivité. Nous recherchons un DELEGUE COMMERCIAL pour le développement du marché entreprises. Vous serez notamment en charge de : -Dynamiser la commercialisation de l'ensemble des produits (assurance et PJ) auprès des petites et moyennes entreprises -Développer et fidéliser votre portefeuille clients -Animer votre réseau de prescripteurs -Analyser les besoins de vos clients et assurer un rôle de conseil -Gérer les adhésions et suivre la signature des contrats -Planifier votre activité en relation avec l'assistante commerciale -Suivre et analyser votre activité, en effectuant un reporting régulier au directeur commercial. De formation Commerciale (BAC +2 minimum), vous avez une première expérience significative en B to B, idéalement dans la vente de services. Vos compétences dans le domaine de l'assurance ou du transport seront appréciées. Rigueur, sens de l'organisation, dynamisme commercial, excellent relationnel, esprit de conquête seront vos atouts pour réussir dans cette fonction. Idéalement vous possédez le permis Auto (B) (déplacements) Rémunération attractive : Salaire fixe + variable + moyens matériels (véhicule, téléphone, ordinateur...) Poste à pourvoir : janvier 2009 Candidature sous référence Apec/ - JUDICIAL SA - Mme Murielle MOREAU- 14 RUE DES FOSSES - 77000 MELUN France - m.moreau@judicial.fr JUDICIAL SAS

LES MÉTIERS DE L'IMMOBILIER

26/01/2010 -- CONSEILLER EN IMMOBILIER H/F -- Confirmé -- LYON -- Immobilier

Poste : CONSEILLER EN IMMOBILIER H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : LYON
Secteur : Immobilier
Entreprise/Cabinet : Les Particuliers de l'Immobilier
Salaire : 45K€ brut/an
Contact email : sattamathieu@les-particuliers-immobilier.com

Offre : Les Particuliers de l'immobilier est un nouveau concept importé des pays Anglo-Saxon spécialisé dans la vente et revente de biens immobiliers ou de fonds de commerces. Poste et missions : Poste à statut cadre localisé à Lyon Votre secteur : en fonction de votre situation géographique. Rattaché au responsable France, vous aurez en charge la création et le suivi d'une clientèle susceptible de vendre ou d'acheter des biens immobiliers ou des fonds de commerce. - Prise des biens en mandat. - Vente des biens. De plus, vous aurez la possibilité de gérer vous-même votre équipe afin de développer votre portefeuille client. - Recrutement de votre équipe. - Suivi de votre équipe. Profil : Au delà de votre formation ou de vos compétences, seule votre envie de réussir compte. Dynamique, autonome, sens du commerce, toute personne motivée et ayant envie de réussir. Candidature sous référence Apec/ - Les Particuliers de l'Immobilier - Mr MATHIEU SATTA - 53 rue de l'université - 69007 LYON France - sattamathieu@hotmail.fr

DIRECTION ADMINISTRATIVE : DAF

26/01/2010 -- DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER H/F -- Confirmé -- AVALLON -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER H/F
Expérience : Confirmé

Lieu : AVALLON
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : SCHIEVER DISTRIBUTION
Salaire : négocié
Contact email : recrutement@schiever.fr

Offre : Les codes de la grande distribution ? Chez Schiever, on aime les bousculer ! Auchan - ATAC - Flunch - Weldom - Maxi Marché - KIABI. Un groupe indépendant à taille humaine, une vraie politique entrepreneuriale, un esprit de famille... c'est vrai que nous n'épousons pas tous les codes de la Grande Distribution mais ce ne sont pas nos 6.400 collaborateurs qui s'en plaindront ! En effet, leader historique sur le quart Centre Est de la France avec plus de 160 magasins et une présence européenne, nous laissons une grande autonomie à nos équipes afin qu'elles puissent s'exprimer pleinement. C'est sans doute pour cela que 30 % de nos collaborateurs ont plus de dix ans d'ancienneté. Poste: Membre du comité de direction, vous prenez en charge un large périmètre de responsabilités. Vous managez une cinquantaine de collaborateurs dont 5 cadres en direct. Vous supervisez et contrôlez l'ensemble des éléments comptables (établissement des bilans, comptes de résultats, liasse fiscale et déclarations fiscales, ...). Vous pilotez la gestion de la trésorerie et des financements, surveillez les équilibres financiers et recherchez de nouveaux financements. Maîtrisant parfaitement le droit des sociétés, vous participez aux projets de développement en proposant et mettant en oeuvre l'ensemble des montages juridico-financiers pour les sociétés qui composent le groupe. Vous êtes l'interlocuteur privilégié des partenaires extérieurs : Commissaires aux Comptes, Avocats, Administrations Fiscales, Assurances Crédit, Banquiers... Profil: De formation bac+5 en finance et comptabilité, vous justifiez d'une expérience d'au moins 10 ans sur un poste similaire. Vous avez démontré votre expertise en matière de comptabilité et de finance, ainsi que votre maîtrise du droit des sociétés et de la fiscalité. Vous vous positionnez comme un véritable prestataire de service pour les autres services du groupe. En outre, vos qualités relationnelles et votre expérience font de vous un manager expérimenté et un interlocuteur privilégié de la Direction Générale. Des connaissances en urbanisme commercial (achats de terrains, d'immeubles, ...) et en gestion des assurances du Groupe (vérification des contrats, des pertes d'exploitation, gestion des sinistres, ...) seront également appréciables pour ce poste. Candidature sous référence DAF/APEC - Groupe SCHIEVER - Direction des Ressources Humaines - Rue de l'étang, ZI - 89205 AVALLON CEDEX www.schiever.com recrutement@schiever.com

DROIT, FISCALITÉ

26/01/2010 -- JURISTE CONTENTIEUX ENTREPRISES H/F (CTX) -- Confirmé -- Nanterre -- Banque - Organismes Financiers

Poste : JURISTE CONTENTIEUX ENTREPRISES H/F (CTX)
Expérience : Confirmé
Lieu : Nanterre
Secteur : Banque - Organismes Financiers
Entreprise/Cabinet : CREDIT COOPERATIF
Salaire : A négocié
Contact email : COOP-977510@talentprofilier.com

Offre : Le Crédit Coopératif (Groupe Banque Populaire), groupe à taille humaine et à implantation nationale (1900 pers.), occupe une place à part dans le paysage bancaire français. Banque coopérative, son capital est entièrement détenu par ses clients, essentiellement des personnes morales. Nous renforçons nos équipes et recherchons pour notre siège, basé à Nanterre-La Défense un JURISTE CONTENTIEUX ENTREPRISES. Poste: Votre mission consiste à prendre en charge la gestion des impayés et le suivi des dossiers pré-contentieux de l'activité Crédit Bail du Groupe. Profil: Une formation en Droit Privé (Bac + 4/5) est indispensable pour mener à bien les missions qui vous sont confiées. Vous justifiez d'une d'expérience bancaire en Crédit Bail d'au moins 4 ans. La maîtrise de la comptabilité générale et de l'analyse financière sera un atout à l'étude de votre dossier. Vos qualités relationnelles et votre goût du travail en équipe seront les clés de votre réussite et la garantie de votre évolution au sein de notre Groupe. Candidature sous référence Apec/LD/J-CTX/0110 - CREDIT COOPERATIF - Mme LAURENCE DESCHAMPS - IMMEUBLE LE PABLO PICASSO 72 AVENUE DE LA LIBERTE BP 211 - 92002 NANTERRE CEDEX France - COOP-977510@talentprofilier.com

26/01/2010 -- Juriste International H/F -- Confirmé -- HEM (59) -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : Juriste International H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : HEM (59)
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : KIABI
Salaire : 30K€ brut/an
Contact email :

Offre : KIABI s'affirme aujourd'hui comme un acteur incontournable de la distribution textile en Europe : 296 Magasins, présence croissante à l'international, plus de 7800 collaborateurs... Une réussite que l'entreprise doit à la force de son concept " la mode à petit prix " et au dynamisme de ses équipes. Avec un nom, une marque, une signature et un savoir faire connus et reconnus, KIABI vous offre des opportunités de carrière... taillées à votre mesure. Kiabi poursuit sa croissance et recrute : un Juriste International H/F. Poste basé à Hem (59). Poste et missions : Rattaché(e) au Juriste international, vous êtes acteur de la sécurité de l'entreprise et du respect du cadre légal, dans les différentes opérations impliquant Kiabi à l'international, tant en droit des contrats, droit économique, droit immobilier que droit des sociétés. Pour cela, vous réalisez les projets de contrats internationaux (franchise, vente, prestation de service, ...), en veillant au respect du cadre légal et des conventions Kiabi. Pour certains périmètres, vous êtes amené à participer à la validation des baux commerciaux, que vous analysez et pour lesquels vous proposez les ajustements en vue de la négociation. Vous intervenez également tout au long de la vie des sociétés Kiabi, en veillant au respect des règles de gouvernance ainsi qu'à l'actualisation des statuts. Vous garantissez la faisabilité des opérations commerciales initiées en France dans les autres pays, au regard des contraintes juridiques et proposez les ajustements utiles le cas échéant. Vous suivez les contrats en cours d'exécution, alertez sur les échéances, et mettez à jour les outils de gestion. Enfin, vous assurez la veille juridique et vous tenez informé des actualités législatives et jurisprudentielles dans les différents pays. Profil : De formation Bac+5 Juriste d'entreprise ou Droit des affaires / droit international, vous justifiez d'une première expérience, idéalement dans le domaine de la distribution. Vous parlez un Anglais professionnel, une deuxième langue serait un plus. Réactif(ve), pragmatique, rigoureux(se), vous êtes reconnu(e) pour votre capacité d'écoute et votre sens du client interne. Candidature sous référence Apec/ - KIABI

COMPTABILITE, GESTION FINANCIERE

25/01/2010 -- Contrôleur financier H/F -- Confirmé -- Lorraine -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : Contrôleur financier H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Lorraine
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : Hays Finance & Comptabilité
Salaire : n/c
Contact email : alain.thiefain@cpe-energies.com

Offre : Hays Finance & Comptabilité recrute pour l'un de ses clients, importante société industrielle, son Contrôleur financier H/F. Rattaché à la Direction Générale, vous êtes responsable des missions suivantes :

- Superviser et contrôler l'ensemble des éléments comptables (trésorerie, production du bilan, de la liasse et des déclarations fiscales)
- Vous êtes le garant de la maîtrise du suivi budgétaire à court, moyen et long terme
- Vous managez l'équipe comptable et contrôle de gestion
- Vous êtes le garant de la fiabilité des informations transmises à la Direction Générale à travers la mise en place de procédures adaptés-Responsable des procédures SOX, des clôtures mensuelles, des présentations post-close
- Connaissance/expérience des normes US GAAP
- Vous êtes l'interlocuteur privilégié des Commissaires aux comptes et des Experts comptables, ainsi que des conseils du Groupe en matières fiscale, juridique et sociale
- En collaboration avec la direction, vous participez à la mise en place et au suivi de plans stratégiques à long terme. De formation supérieure en Finance et Comptabilité, vous bénéficiez d'au moins 7 ans d'expérience dans le domaine de la gestion administrative et financière, vous évoluez ou avez évolué récemment au sein d'une PME du secteur industriel, et ce, à un poste à responsabilités. Vous communiquez aisément, vous faites preuve de souplesse et de manière générale, vous possédez la capacité de convaincre et de fédérer par votre autorité naturelle et la confiance que vous instaurez. La maîtrise de l'anglais est impératif pour ce poste ainsi que les normes US GAAP

25/01/2010 -- Responsable comptable H/F -- Confirmé -- Lorraine -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : Responsable comptable H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Lorraine
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : Hays Finance & Comptabilité
Salaire : n/c
Contact email : alain.thiefain@cpe-energies.com

Offre : Hays Finance & Comptabilité recherche pour l'un de ses clients, entreprise du secteur industriel évoluant dans un environnement international, son Responsable comptable H/F. Rattaché au Responsable de service vous êtes en charge de :

- la tenue de la comptabilité des sociétés : encaissements, facturation, paiements, tenue des livres comptables,
- la gestion de la trésorerie au quotidien,
- l'établissement des bilans et des clôtures mensuelles,
- l'établissement des déclarations fiscales,
- l'accompagnement de la société dans son développement à plusieurs niveaux : comptable, financier, administratif et juridique, dans un souci d'optimisation des procédures.- d'une équipe de 2 personnes. De formation supérieure en Comptabilité, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans en management dans un milieu industriel ou dans le secteur du transport/logistique. Vous maîtrisez parfaitement les techniques comptables ainsi que le logiciel EXCEL. Vous êtes impliqué, dynamique et polyvalent. Faisant preuve d'autonomie, vous appréciez malgré tout le travail en équipe et savez vous adapter, en bon communicant, à vos différents interlocuteurs. La pratique de l'allemand professionnel est obligatoire pour ce poste, l'anglais sera un plus.

CONTRÔLE DE GESTION, AUDIT

26/01/2010 -- Consultant Avant Vente International H/F -- Confirmé -- Garenne Colombes -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : Consultant Avant Vente International H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Garenne Colombes
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : ip-label
Salaire : Salaire selon profil
Contact email : agouret@ip-label.com

Offre : Consultant Avant Vente International - Editeur de logiciels - Région Parisienne
Entreprise : Nous sommes un Editeur de logiciels en pleine croissance spécialisé dans la fourniture de service de mesures de performances des systèmes d'information. Qu'il s'agisse de stratégie Internet ou Intranet, du système d'information, de mesure de la voix ou de l'IP TV ip-label newtest dispose des méthodes et outils pour délivrer ce type de produits et services. Leader Européen de la mesure de performances sur son domaine, ip-label newtest étoffe ses équipes. Poste : Type de contrat : CDI Rattaché(e) à notre Directeur Avant Vente et Produit, vous intervenez sur les projets stratégiques de nos clients, en démontrant l'adéquation de nos technologies par rapport à leurs enjeux techniques et business. En binôme avec des Ingénieurs Commerciaux, vous intervenez sur les dossiers d'affaires, dans une optique forte de conseil et d'évangélisation : présentation de produits et de plans d'évolution, démonstrations, réalisation de maquettes sur site, participation aux benchmarks. Vous serez amené à rédiger les propositions techniques et à assurer le suivi technique en coordination avec les équipes de production et les partenaires. Passionné(e) de technique, expert(e) dans votre domaine, vos compétences vous permettent de travailler en collaboration étroite notre équipe marketing afin de bâtir une réelle dynamique de conquête sur nos produits vis à vis de nos partenaires et grands comptes. Profil De formation supérieure, vous bénéficiez d'environ 4 ans d'expérience professionnelle en avant-vente ou en réalisation de projets du domaine des Systèmes d'informations. Vous avez impérativement une compétence technique autour des architectures du système d'information en entreprises (aspects réseau, authentification, systèmes N Tiers, applications critiques). Des compétences autour des méthodes et outils de mesures actifs ou passifs sont un vrai plus. Vous serez également

capable d'assurer des présentations techniques (y compris en anglais) devant un public varié. Un anglais courant est impératif. Candidature sous référence Apec/Ing AV International - ip-label - Mr Alain Gouret - 90 Boulevard National - 92250 LA GARENNE COLOMBES France - agouret@ip-label.com ip-label

26/01/2010 -- CONTRÔLEUR DE GESTION (H/F) -- Débutant accepté (expérience non précisée) -- SENS -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : CONTRÔLEUR DE GESTION (H/F)
Expérience : Débutant accepté (expérience non précisée)
Lieu : SENS
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : FMC TECHNOLOGIES SA
Salaire : Selon profil
Contact email : morgane.gouzin@manpower.fr

Offre : FMC TECHNOLOGIES SA : "Le point de départ de votre carrière!" Qui sommes-nous? Leader mondial en systèmes de chargement et acteur majeur en équipements de tête de puits, FMC Technologies est le fournisseur référent dans le secteur pétrolier et gazier (Oil & Gas). FMC Technologies SA, implantée en France à Sens (89), fait partie du groupe FMC Corporate dont le siège est basé à Houston. Positionné sur un marché en constante évolution, FMC Technologies ne cesse de se diversifier, de rester à la pointe de l'innovation (plusieurs millions d'euros investis tous les ans) et de prospecter de nouveaux marchés. Pourquoi nous rejoindre ? Trois fois nommée Most Admired Oil and Gas, Equipment Service Company par FORTUNE Magazine FMC Technologies SA, c'est un CA global de plus de 190 M€ dont 96% à l'export en 2008 et une cotation sur la Bourse de New York (NYSE). Sur le site de Sens, nous avons le plaisir d'accueillir plus de 450 collaborateurs opérant dans un cadre multiculturel (20 nationalités). Au niveau mondial, FMC emploie plus de 11 000 collaborateurs opérant dans 19 établissements, dans 14 pays, pour un CA global de \$4.55 milliards (2008). Notre engagement en termes de Qualité, Environnement et Sécurité est récompensé par nos certifications ISO 9001 v. 2008, ISO 14001 et OHSAS 18001. Quels qualités pour nous rejoindre? Le groupe FMC s'est engagé à attirer et fidéliser les meilleurs talents de l'industrie. Nous déployons un environnement de travail agréable, ainsi que de réelles opportunités de carrières. Nous recherchons des candidats enthousiastes et motivés répondant à ces attributs : Impliqué dans le succès de FMC Technologies et de ses clients Un esprit innovant et le désir de faire partie d'une équipe gagnante Excellentes capacités d'écoute avec des approches innovantes dans la résolution de problèmes Afin de pourvoir à un poste vacant, nous recherchons un CONTRÔLEUR DE GESTION en CDI. Votre mission : Rattaché au Directeur Financier du Département Comptabilité-Finances, basé à notre Siège Social (Sens 89 France), vous serez en charge de : Préparer les budgets et les révisions budgétaires Consolider les budgets y compris des entités étrangères Préparer les plans d'investissement Analyser les résultats, expliquer les écarts Etablir des rapports financiers pour le management local et la maison mère US Suivre les écarts de change Votre profil : Formation Bac+4/5 (Ecole de commerce, maîtrise de gestion...) Connaissances comptables / USGAAP Anglais courant Qualités d'analyse, de rigueur, d'autonomie et d'organisation indispensables Disponibilité immédiate Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation + CV) à notre conseil en précisant vos prétentions. Merci d'adresser votre candidature (lettre de motivation + CV) par e-mail à notre conseil : morgane.gouzin@manpower.fr en précisant vos prétentions

26/01/2010 -- CONTROLEUR DE GESTION - H/F -- Confirmé -- 91 -- Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises

Poste : CONTROLEUR DE GESTION - H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : 91
Secteur : Services Divers Fournis Principalement Aux Entreprises
Entreprise/Cabinet : OEMSERVICES
Salaire : A négocié
Contact email : claire.robin@oemservices.aero

Offre : Entreprise : Filiale d'importants groupes aéronautiques européens, notre société est devenue un acteur majeur du support du secteur aéronautique, tout particulièrement dans le support en équipements Airbus. L'année 2009 a été

marquée par un développement important de nos activités. Pour nous accompagner, nous recherchons un **CONTROLEUR DE GESTION (H/F)** Poste et missions : Vous serez rattaché(e) directement au Président, vous aurez pour principal objectif d'assurer la fiabilité des reportings financiers et de contribuer au pilotage de la rentabilité de l'entreprise. Vos missions principales concernent : La participation à l'élaboration du budget, des "re-prévisions" et du plan, La supervision et le contrôle de la clôture comptable annuelle pour l'ensemble des activités, Le suivi de la facturation et des marges clients La préparation du contrôle budgétaire et sa diffusion auprès des managers, La réalisation du tableau de bord mensuel, La conduite d'études spécifiques d'aide à la décision, Le maintien et le contrôle de l'application des procédures internes, La préparation et la participation au comité financier avec les actionnaires La participation à l'évolution du système d'information financier (conception d'outils d'aide à la décision permettant à la direction de prendre les mesures nécessaires, Qualités requises : Rigueur Méthodologie Bonne maîtrise de soi Rapidité d'adaptation Bon relationnel en interne Profil souhaité : De formation supérieure de type école de commerce, idéalement complétée par une formation comptable (type DECF), vous bénéficiez d'une expérience d'au moins 3 ans acquise si possible dans le secteur des services et pour le compte d'une société de dimension internationale. Vous possédez une pratique opérationnelle de Cegid ainsi qu'une maîtrise des fonctions avancées d'Excel. Vous avez de solides connaissances comptables. Votre anglais est d'usage courant. - Adressez vos candidatures à l'adresse suivante : Apec, 83 avenue Aristide Briand, 94117 Arcueil Cedex OEMSERVICES

26/01/2010 -- CONTROLEUR DE GESTION H/F -- Confirmé -- LOGNES -- Textile - Habillement - Cuir

Poste : CONTROLEUR DE GESTION H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : LOGNES
Secteur : Textile - Habillement - Cuir
Entreprise/Cabinet : GENTLEMAN FARMER
Salaire : A NEGOCIER
Contact email : liliatran@gentlemanfarmer.fr

Offre : Entreprise : Marque française créée en 1990 selon un concept au fort potentiel, Gentleman Farmer est aujourd'hui une enseigne incontournable, positionnée sur le segment moyen / haut de gamme du prêt à porter casual masculin. Porteur de valeurs d'élégance, d'authenticité, de naturel et d'urbanité, Gentleman Farmer est présent auprès de 250 clients détaillants et dans 40 corners de grands magasins. La marque affirme également sa notoriété en développant son réseau avec 20 boutiques d'enseigne implantées à ce jour. Gentleman Farmer poursuit aujourd'hui un ambitieux plan de développement, en France d'abord puis à l'étranger, avec l'objectif d'augmenter significativement sa clientèle de détaillants et franchisés. Poste et missions : Sous la responsabilité du Directeur Administratif et Financier, vous mettez en place les outils de contrôle de gestion au sein de l'entreprise et les développez jusqu'à leur finalisation. Vous assurez le reporting mensuel, l'analyse des comptes d'exploitation par magasin et par canal de distribution et analysez les frais par services avec les principaux Responsables. Vous suivez le chiffre d'affaires et la marge par canal de distribution. Vous suivez les stocks mensuels et analysez les prix de revient. Vous participez à l'établissement du budget annuel et aux révisions budgétaires et développez les fichiers de travail nécessaires à la construction des budgets. Vous analysez et vérifiez la mensualisation du chiffre d'affaires, celle de l'exploitation par société et par magasin, et établissez des prévisions de trésorerie en découlant. Vous menez ponctuellement des analyses de gestion selon les besoins prioritaires de la société et proposez les axes éventuels d'amélioration. Profil : Vous justifiez à minima d'une première expérience dans le secteur de la distribution textile (retail et wholesale). Vous connaissez les systèmes d'information de la distribution textile idéalement ceux de l'éditeur Cegid (Orliweb, PGI). Sur le plan Comptable, vous avez une bonne pratique d'un logiciel de comptabilité tel que Cegid ou Sage. Une très bonne maîtrise d'Excel est aussi demandée ainsi que celle des logiciels du Packoffice de Microsoft. De préférence, vous êtes diplômé d'une Ecole de commerce ou d'un Master en contrôle de gestion. Vous êtes méticuleux, concis et votre esprit d'analyse et de synthèse est votre principal atout. Vous aimez le commerce et êtes à l'aise dans le travail d'équipe. GENTLEMAN FARMER - Mme LILIA TRAN - 29 RUE DE LA MAISON ROUGE LOGNES - 77437 MARNE LA VALLEE CEDEX 2 France - liliatran@gentlemanfarmer.fr

INFORMATIQUE

26/01/2010 -- Gestionnaire de base "Information Santé" H/F -- Confirmé -- Paris -- Assurance

Poste : Gestionnaire de base "Information Santé" H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Paris
Secteur : Assurance
Entreprise/Cabinet : GPMF
Salaire : selon profil
Contact email : drh@mutualite.fr

Offre : La Mutualité Française a lancé en 2009 un programme de grande envergure, Priorité Santé Mutualiste, pour mettre à la disposition des adhérents des mutuelles de nouveaux services en matière d'information santé, d'aide à l'orientation dans le système de soins et d'accompagnement personnalisé. Ce bouquet de services est délivré sur l'ensemble du territoire par l'intermédiaire de centres de contact téléphonique et de rencontres santé en région. La définition de nouveaux services et la déclinaison sur Internet sont en cours. Dans ce cadre, la Fédération Nationale de la Mutualité Française recherche un Gestionnaire de bases " Information Santé " en CDD d'une durée minimale de 4 mois dans le cadre d'un remplacement de congé maternité à compter de février 2010. Missions : Dans le cadre de la construction des services " Priorité Santé Mutualiste ", en lien avec l'ensemble de l'équipe " Priorité Santé Mutualiste ", vous organisez et mettez en oeuvre les processus d'enrichissement et de mise à jour des bases Information Santé qui seront utilisées pour répondre aux bénéficiaires de services. A ce titre, vos missions sont les suivantes : Vous contribuez au processus d'amélioration continue du service information santé : - vous assurez la fiabilité et la lisibilité des informations communiquées sur la base - vous actualisez et renouvelez régulièrement la base d'informations grâce à une veille constante - vous organisez et veillez à la cohérence des réponses apportées aux questions complexes - vous jouez un rôle d'alerte au sein de l'équipe " Priorité Santé Mutualiste " et auprès du réseau d'experts et de partenaires ; - vous identifiez les brochures d'information disponibles et pertinentes pouvant être adressées aux adhérents et veillez au maintien du fonds documentaire. Vous animez et mobilisez un réseau d'experts (animation de réunion ; suivi d'un outil collaboratif). Poste basé à Paris (15ème). Profil : Vous possédez une expérience professionnelle similaire de 5 ans minimum et portez un intérêt à notre secteur d'activité et aux thématiques de santé. Vous connaissez les sources d'information dans ce domaine. Vous maîtrisez la gestion de base d'information/documentaire, les outils bureautiques. Aisance rédactionnelle, sens relationnel et du travail en équipe seront des atouts indispensables. Candidature sous référence Apec/GB-PSM0110 - GPMF - Direction des Ressources Humaines - MUTUALITE FRANCAISE 255 RUE DE VAUGIRARD - 75719 PARIS CEDEX 15 France - drh@mutualite.fr GPMF

RELATIONS HUMAINES, FORMATION

21/01/2010 -- RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F -- Confirmé -- Vosges -- INDUSTRIE & B.T.P.

Poste : RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Vosges
Secteur : INDUSTRIE & B.T.P.
Entreprise/Cabinet : Groupe ADH
Salaire : n/c
Contact email : n/c

Offre : Groupe leader sur son marché, spécialisé dans la vente à distance de produits d'équipement de la maison et de la personne (2 sites en France – 330 personnes), connaissant une forte croissance, recherche pour l'une des ses entités (185 personnes), basée dans les Vosges, son RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F. Mission: Directement rattaché au Directeur d'établissement, vous supervisez toute la gestion administrative du personnel, y compris la paye, préparée par une assistante. Vous gérez les absences ainsi que les relations avec les agences intérim et autres partenaires (DDTE, Assédic, ...) et rédigez les contrats et avenants. Vous travaillez à la gestion des effectifs et prenez en charge toute l'ingénierie de la formation depuis l'étude du besoin auprès des opérationnels jusqu'à l'évaluation des prestataires et des coûts. Vous préparez les réunions DP/CE et participez au CHSCT. Vous préparez les Négociations Annuelles Obligatoires et organisez les élections des représentants du personnel. Profil: De formation supérieure en Droit et/ou Ressources Humaines, vous apportez une première expérience de la fonction RH. Autonome, vous savez être force de proposition. Vos qualités relationnelles ainsi que vos capacités d'organisation sont autant d'atouts pour réussir dans ce poste. Expérience requise: expérimenté(e) - Lieu: Vosges /Pour postuler : www.adh.fr

26/01/2010 -- GLOBAL SERVICES MANAGER H/F -- Confirmé -- Yvelines (78) -- SSII - Editeurs de Logiciels

Poste : GLOBAL SERVICES MANAGER H/F
Expérience : Confirmé
Lieu : Yvelines (78)
Secteur : SSII - Editeurs de Logiciels
Entreprise/Cabinet : AURALOG
Salaire : Selon profil
Contact email : formateur@auralog.com

Offre : Entreprise : Auralog, entreprise internationale, Fondée en 1987, la société Auralog est un éditeur de solutions multimédia spécialisé dans le domaine de l'apprentissage des langues. Leader mondial dans son secteur, le groupe Auralog a réalisé un chiffre d'affaires de 21.7 millions d'euros en 2008. Implantés dans 7 pays (France, Etats-Unis, Chine, Allemagne, Italie, Mexique et Espagne), nous distribuons nos solutions dans plus de 65 pays. Auralog est un acteur reconnu pour sa maîtrise des nouvelles technologies et sa solide expérience des marchés grand-public, professionnels et éducatifs. Aujourd'hui, Auralog continue d'innover en offrant des solutions personnalisées et interactives. Visitez notre site : www.tellmemore.com
Poste et missions : Au sein du Département Services et directement rattaché au Directeur du Département Services, vos principales missions seront : - la supervision et la gestion des équipes dédiées aux projets d'implémentation de nos solutions multimédia e-Learning en étant le garant de la performance et de la qualité des services fournis. - le suivi, la coordination et le management des équipes basées dans nos filiales, - la gestion des interactions entre les équipes locales et distantes. Disponibilité requise : nombreux déplacements à l'international (dans nos filiales) à prévoir. Profil : Diplômé de l'enseignement supérieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins sept ans en gestion d'équipe travaillant dans des filiales ou en management au sein d'une filiale dans un environnement international. Doté d'une grande sensibilité satisfaction client, vous savez mettre en oeuvre les solutions adéquates. Vos qualités managériales et relationnelles, votre sens commercial et de l'organisation vous permettront de maîtriser ce poste. Autonome, vous êtes motivé et prêt à vous investir durablement au sein d'une entreprise en pleine expansion. Vous maîtrisez parfaitement le français et l'anglais. La connaissance de l'espagnol serait un atout supplémentaire à votre candidature. Ce poste est ouvert à un candidat à fort potentiel. Candidature sous référence Apec/S.GSM.APEC - AURALOG - Mme HELENE MARGUERET - 14 rue du Fort de Saint Cyr - 78180 MONTIGNY LE BRETONNEUX France - formateur@auralog.com

DIRECTION DU PERSONNEL & DES RELATIONS HUMAINES

26/01/2010 -- RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F (CDD 6 mois) -- Confirmé -- Obernai -- Distribution Généraliste et Spécialisée

Poste : RESPONSABLE RESSOURCES HUMAINES H/F (CDD 6 mois)
Expérience : Confirmé
Lieu : Obernai
Secteur : Distribution Généraliste et Spécialisée
Entreprise/Cabinet : HAGER
Salaire : définir
Contact email : sonia.rivet@hager.fr

Offre : Entreprise : Entreprise familiale indépendante, Hager Group est l'un des acteurs majeurs mondiaux dans le domaine de la distribution et de l'installation électrique. Fort d'un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'€ et de plus de 10 000 collaborateurs, le groupe est présent dans plus de 50 pays. Notre diversité culturelle est le pilier de notre futur développement et notre engagement auprès de tous nos salariés est de progresser ensemble (Growing Together).
Poste et missions : Rattaché au Directeur Relations Humaines, vous assurez la mise en oeuvre opérationnelle de la politique Ressources Humaines Hager pour les départements Tertiaires en terme de recrutements, de développement des ressources humaines (gestion du plan de formation), d'administration du personnel, de conseil RH aux opérationnels et de déploiement des projets RH et du référentiel " Investors in People ". Mission en CDD pour une durée de 6 mois (avril à septembre 2010). Profil : Bac + 4/5 en Ressources Humaines avec expérience RH généraliste et terrain. Maîtrise des logiciels de bureautique, connaissance de SAP. Réactivité et gestion des priorités, rigueur,

autonomie, discrétion, qualités relationnelles. Anglais souhaité. Candidature sous référence Apec/RRH - HAGER - Mme SONIA RIVET - 132 BOULEVARD DE L EUROPE BP 3 - 67215 OBERNAI CEDEX France - sonia.rivet@hager.fr

Si vous n'arrivez pas à visualiser correctement cet e-mail, vous pouvez le consulter à [cette adresse](#).