

INTITULE DU POSTE	Gestionnaire de Scolarité et de Formation H/F
TYPE DE CONTRAT	CDD jusqu'au 31 août 2022 dans un premier temps
Temps plein/temps partiel	Jusqu'au 31 aout 2022 dans un premier temps
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	
SUIVI DU RECRUTEMENT	Dès que possible Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Environ 1550 € net avant impôts
MISSIONS	Activités principales
	Gestion administrative
	o Traitement et suivi des dossiers de candidature
	o Inscription administrative des étudiants ou stagiaires
	o Préparation des dossiers d'accueil
	o Élaboration et diffusion des emplois du temps des formations
	o Suivi de l'assiduité des étudiants
	o Mise en place et suivi des conventions de formation et de stages
	o Organisation des sessions d'examens
	o Saisie des notes et délivrance des relevés de notes
	o Délivrance des attestations de réussites et diplômes
	o Élaboration de tableaux de suivi statistiques
	Communication interne et externe
	o Accueil et renseignement des étudiants / stagiaires
	o Contacts par téléphone, courriel avec les candidats, stagiaires,
	commanditaires, organismes payeurs et intervenants
	o Étroite collaboration avec les enseignants
FORMATION ET COMPETENCES	Maitrise de la bureautique – (word, excel) et capacité à se former et
	utiliser des logiciels spécifiques (Konosys)
	Création de tableaux de bord
	Aisance relationnelle et capacité à communiquer
	Sens de l'accueil et disponibilité
	Sens de l'organisation, rigueur et autonomie
	Capacité à anticiper et à hiérarchiser ses tâches
	Goût pour le travail en équipe
	Expérience professionnelle :
	Une expérience en gestion administrative est nécessaire
	Une expérience au sein d'un service de scolarité ou d'un département
	de formation serait un plus
	Sens de la discrétion et de la confidentialité
CONTEXTE DE TRAVAIL	L'Institut national supérieur de formation et de recherche pour l'éducation
	des jeunes handicapés et les enseignements adaptés est un centre de
	formation de l'Éducation nationale française.
ENTREPRISE	INSHEA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi **INTITULE DU POSTE TELEOPERATEUR H/F TYPE DE CONTRAT** CDD Temps plein/temps partiel NOMBRE DE CONTRATS Dès que possible **DATE DE DEMARRAGE SUIVI DU RECRUTEMENT** Patrick Puissant **HORAIRES** Temps complet 39h **LIEU DE TRAVAIL** Suresnes **SALAIRE** Selon profil et expérience Avantages: Remboursement du pass navigo à 50%, mutuelle d'entreprise et intéressement. **MISSIONS** Au sein du Groupe SPVIE Assurances, vous êtes rattaché au service PRO, service dédié à nos courtiers, et vos principales missions seront : Vous êtes en charge de contacter par téléphone nos courtiers pour récupérer leur fichier de conformité obligatoire et vous les mettez à jour Vous êtes en charge de renommer les fichiers au format attendu et de les enregistrer dans notre base Vous réalisez du reporting pour faire état de l'avancement de votre activité **FORMATION ET COMPETENCES** Vous justifiez d'une expérience réussie en relation client au téléphone Vous avez une bonne orthographe Vous êtes rigoureux Vous avez de bonne capacité d'adaptation Vous avez une bonne aisance relationnelle ainsi qu'une bonne élocution Vous maitrisez les outils informatiques **CONTEXTE DE TRAVAIL** À propos de SPVIE Créé en 2010, SPVIE Assurances est un groupe de courtage multi dimensionnel alliant l'expertise, les nouvelles technologies, la proximité et l'esprit entrepreneurial. SPVIE Assurances est une société ouverte sur ses publics (particuliers, entreprises et professionnels), sur son offre (Assurance De Personnes et IARD), sur ses métiers et sur le monde qui l'entoure par son engagement social et sociétal. De la conception du produit à sa distribution, de l'affiliation à la gestion des remboursements, le groupe SPVIE Assurances déploie toutes ses capacités et reste présent sur toutes les filières avec une chaîne de valeur entièrement dématérialisée et automatisée. Inscrit dans la modernité, le Groupe SPVIE Assurances a réalisé en 2020 une croissance de 40 % de son CA, se maintenant ainsi à la 4ème place du classement des courtiers grossistes français

 $Pour\ postuler,\ merci\ d'envoyer\ CV\ et\ fiche\ de\ liaison\ ou\ lettre\ de\ motivation\ \grave{a}\ Patrick\ Puissant\ :$

SPVIE

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

ENTREPRISE



	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	BUSINESS DEVELOPER H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Avantages :
	Rémunération attractive : un salaire fixe + variable sur objectif
	Chèques cadeaux
	Tickets resto
	Mutuelle Alan
	Accès aux bons plans BEST Avantages (réductions sur billetterie cinéma,
MISSIONS	spectacles, parcs d'attraction)
IVIISSIONS	Descriptif du poste
	Prospection / Fidélisation :
	Prospecter téléphoniquement sur le fichier – Traiter les appels entrants en
	appliquant l'argumentaire de vente.
	Développer et gérer le portefeuille en respectant son Plan de Marche.
	Fidéliser la clientèle existante.
	Assurer tout le cycle de vente des produits de la prospection à la conclusion
	de la vente (devis – bon de commande).
	Traitement des leads inbounds et outbounds.
	Détecter le besoin du client et être force de proposition personnalisée.
	Proposer les offres en cours et développer les ventes additionnelles.
	Rappel perso : veiller au respect de la planification des rappels et à leurs qualifications.
	Stratégie commerciale et reporting :
	Appliquer la stratégie commerciale définie par la Direction.
	Contribution à l'enrichissement des données de la base : vérifier et mettre à
	jour les informations de la base de données. Notifier les informations
	concurrentielles, de prospection et les opportunités business dans notre CRM. Effectuer son reporting en conformité avec les règles mises en place au sein du dispositif.
	Atteindre les objectifs, les métriques productives et qualitatives attendus.



	Portefeuille :
	Assurer son développement en réalisant des ventes additionnelles (produits
	complémentaires, parrainage).
	Augmenter le taux de pénétration de Best pour l'ensemble de ses clients.
	Veiller à la rentabilité des dossiers signés (taux de remise appliqué, gratuité de
	prestations et des frais de port, services proposés) ainsi qu'au taux de
	rétention en fonction des objectifs définis par la Direction.
	Respecter les règles CRM.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil recherché
	Compétence commerciale et maitrise des techniques de vente approuvées
	Bon relationnel, dynamisme, goût du challenge et compétition sont des
	caractéristiques nécessaires
	Autonomie, capacité à travailler en équipe et prise d'initiative seront un plus!
	Une première expérience en tant que Business Developer est un plus
CONTEXTE DE TRAVAIL	Qui sommes-nous ?
	Le Groupe BEST – créateur du chèque cadeaux multi-enseignes en France –
	est présent depuis plus de 35 ans pour accompagner les entreprises, les CSE
	et les collectivités dans leur gestion :
	Du bien-être et du pouvoir d'achat des salariés grâce à nos produits chèques
	cadeaux, chèques culture, chèques cadeaux 100% dématérialisés, cartes
	cadeaux digitales, boutiques cadeaux et aux avantages salariés billetterie,
	réductions enseignes
	De la performance pour renforcer l'attractivité et l'efficacité des entreprises
	grâce à nos solutions plateformes de communication et de motivation clés en main ou sur-mesure
	Du management du parcours et des expériences usagers, patients, clients,
	prospects grâce à notre centre de contact et de relation client.
	Ce sont plus de 100 collaborateurs basés à Nanterre et à Orléans qui œuvrent
	au quotidien pour apporter conseils, proposer des produits, construire et
	accompagner à la mise en place de solutions clé en main ou sur-mesure dans
	le respect des valeurs et des engagements du groupe auprès de plus de 6 000
	clients, 1 000 000 de bénéficiaires
	« Chaque être, chaque structure porte en soi la capacité à évoluer, à se
	dépasser, à créer »
	Cet esprit de conquête s'exprime notamment à travers les valeurs vécues au
	quotidien et partagées tant en interne par les équipes qu'en externe par les
	clients et les partenaires :
	Le progrès est notre raison d'être
	L'innovation est le moteur de notre développement
	Le pragmatisme est la clé de notre succès
	La transparence est le support de nos engagements
	La responsabilité est au centre de notre organisation
ENTREPRISE	GROUPE BEST



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Commercial(e) Fidélisation / Chargé(e) de clientèle / Account Manager H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Avantages :
	Rémunération attractive : un salaire fixe + variable sur objectif
	Chèques cadeaux
	Tickets resto
	Mutuelle Alan
	Accès aux bons plans BEST Avantages (réductions sur billetterie cinéma,
MISSIONS	spectacles, parcs d'attraction) Descriptif du poste
	Portefeuille : Gestion et fidélisation d'un portefeuille Clients équipés de nos solutions chèques cadeaux Accompagner les clients dans l'usage de leurs solutions
	Garantir le succès de nos solutions sur le portefeuille clients Détecter, qualifier les opportunités de business et développer le chiffre d'affaires sur le portefeuille Veille concurrentielle
	Augmenter le volume de subvention sur un portefeuille dédié, Être garant du volume d'émission de chèques-cadeaux d'un portefeuille, Accompagner et conseiller les clients CSE sur leurs activités sociales et culturelles,
	Accompagner et conseiller les clients Entreprises sur le cadre légal de nos programmes d'Incentive et de Motivation,
	Être en relation transverse avec les équipes afin de s'assurer de la bonne livraison « des projets/mise en place » Stratégie commerciale et reporting :
	Appliquer la stratégie commerciale définie par la Direction. Contribution à l'enrichissement des données de la base : vérifier et mettre à jour les informations de la base de données. Notifier les informations concurrentielles, de prospection et les opportunités business dans notre CRN Effectuer son reporting en conformité avec les règles mises en place au sein du dispositif.
FORMATION ET COMPETENCE	Atteindre les objectifs, les métriques productives et qualitatives attendus.



	Compétence commerciale et maitrise des techniques de vente approuvées
	Bon relationnel, dynamisme, goût du challenge et compétition sont des
	caractéristiques nécessaires
	Autonomie, capacité à travailler en équipe et prise d'initiative seront un plus!
	Une première expérience en tant que Account Manager est un plus
CONTEXTE DE TRAVAIL	Qui sommes-nous ?
	Le Groupe BEST – créateur du chèque cadeaux multi-enseignes en France –
	est présent depuis plus de 35 ans pour accompagner les entreprises, les CSE
	et les collectivités dans leur gestion :
	Du bien-être et du pouvoir d'achat des salariés grâce à nos produits chèques
	cadeaux, chèques culture, chèques cadeaux 100% dématérialisés, cartes
	cadeaux digitales, boutiques cadeaux et aux avantages salariés billetterie, réductions enseignes
	De la performance pour renforcer l'attractivité et l'efficacité des entreprises
	grâce à nos solutions plateformes de communication et de motivation clés en
	main ou sur-mesure
	Du management du parcours et des expériences usagers, patients, clients,
	prospects grâce à notre centre de contact et de relation client.
	Ce sont plus de 100 collaborateurs basés à Nanterre et à Orléans qui œuvrent
	au quotidien pour apporter conseils, proposer des produits, construire et
	accompagner à la mise en place de solutions clé en main ou sur-mesure dans
	le respect des valeurs et des engagements du groupe auprès de plus de 6 000
	clients, 1 000 000 de bénéficiaires
	« Chaque être, chaque structure porte en soi la capacité à évoluer, à se
	dépasser, à créer »
	Cet esprit de conquête s'exprime notamment à travers les valeurs vécues au
	quotidien et partagées tant en interne par les équipes qu'en externe par les
	clients et les partenaires :
	Le progrès est notre raison d'être
	L'innovation est le moteur de notre développement
	Le pragmatisme est la clé de notre succès
	La transparence est le support de nos engagements
	La responsabilité est au centre de notre organisation
ENTREPRISE	GROUPE BEST
Davis maatulas maasi d'anviou	er CV et fiche de ligison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Opérations Manager/Chef de projet H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Avantages :
	Rémunération : 30/35K€ Bruts annuel
	Chèques cadeaux
	Tickets resto
	Mutuelle Alan
	Accès aux bons plans BEST Avantages (réductions sur billetterie cinéma,
	spectacles, parcs d'attraction)
MISSIONS	Descriptif du poste
	Intégré au pôle Opérations et Programmes de motivation et de fidélisation, le/la Chef de Projet aura pour rôle de comprendre l'ensemble des métiers du groupe (digital, rewards) pour lancer et piloter en autonomie un projet de A à Z.
	Vous avez pour mission principale de gérer un portefeuille clients tout en commercialisant auprès de ces derniers la gamme des produits et solutions du groupe.
	A travers l'ensemble de vos actions, vous visez un niveau de satisfaction clients maximum qui vous permet de les fidéliser tout en les amenant à vous recommander et ainsi contribuer au développement naturel de votre portefeuille.
	En garantissant une bonne maîtrise des besoins B to B vous participez à la pérennité de la relation client dans une démarche qualité qui va contribuer à l'atteinte des objectifs du Groupe.
	Les missions :
	Accompagner le client dans le déploiement du dispositif Suivre le développement (rédiger les cahiers des charges des dispositifs, rédiger le cahier de recette, réaliser la recette fonctionnelle complète avant livraison)



	Piloter les plans de communication et de formation associés
	Etablir des reportings d'activité et de suivi financier
	Accompagner en cas de besoin lors de rendez-vous en prévente les équipes
	commerciales du Groupe pour certains dispositifs complexes
	Promouvoir sur son portefeuille clients, des services additionnels aux
	solutions BEST déployées
FORMATION ET COMPETENCES	Profil recherché
	3 à 5 ans en gestion de projet idéalement en agence de marketing
	Forte appétence pour le digital
	Sens de l'organisation et de la planification, rigueur sont indispensables
	Compétence commerciale
	Bon relationnel, dynamisme, goût du challenge et compétition sont des
	caractéristiques nécessaires
	Autonomie, capacité à travailler en équipe et prise d'initiative
	Maîtrise des outils informatiques Word, Excel, PowerPoint
CONTEXTE DE TRAVAIL	Qui sommes-nous ?
	Le Groupe BEST – créateur du chèque cadeaux multi-enseignes en France –
	est présent depuis plus de 35 ans pour accompagner les entreprises, les CSE
	et les collectivités dans leur gestion :
	Du bien-être et du pouvoir d'achat des salariés grâce à nos produits chèques
	cadeaux, chèques culture, chèques cadeaux 100% dématérialisés, cartes
	cadeaux digitales, boutiques cadeaux et aux avantages salariés billetterie,
	réductions enseignes
	De la performance pour renforcer l'attractivité et l'efficacité des entreprises
	grâce à nos solutions plateformes de communication et de motivation clés en
	main ou sur-mesure
	Du management du parcours et des expériences usagers, patients, clients, prospects grâce à notre centre de contact et de relation client.
	Ce sont plus de 100 collaborateurs basés à Nanterre et à Orléans qui œuvrent
	au quotidien pour apporter conseils, proposer des produits, construire et
	accompagner à la mise en place de solutions clé en main ou sur-mesure dans
	le respect des valeurs et des engagements du groupe auprès de plus de 6 000
	clients, 1 000 000 de bénéficiaires
	« Chaque être, chaque structure porte en soi la capacité à évoluer, à se
	dépasser, à créer »
	Cet esprit de conquête s'exprime notamment à travers les valeurs vécues au
	quotidien et partagées tant en interne par les équipes qu'en externe par les
	clients et les partenaires :
	Le progrès est notre raison d'être
	L'innovation est le moteur de notre développement
	Le pragmatisme est la clé de notre succès
	La transparence est le support de nos engagements
	La responsabilité est au centre de notre organisation
ENTREPRISE	GROUPE BEST
LIVINEPRISE	UNOUFL BL31



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Consultant Digital Learning (F/H)
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Missions :
	Sous la responsabilité du Directeur des Opérations, vos missions seront les suivantes : Conseil Recueillir et analyser les besoins du client, analyser un Cahier des Charges ;
	Conseiller les clients sur la solution logicielle ou le dispositif pédagogique et technique adapté; Rédiger et chiffrer des propositions commerciales; Concevoir et animer des démonstrations commerciales sur les outils VTS (VTS
	Editor, VTS Perform);
	Préparer et participer aux soutenances ; Concevoir et animer des ateliers de présentation des outils VTS ; Concevoir, préparer, participer et/ou animer des conférences ; Accompagnement
	En coopération avec les CSM, assurer le support de niveaux 1 et 2 auprès des clients (VTS Editor, VTS Perform, ingénierie pédagogique); Répondre aux clients et aux prestataires sur leurs problématiques techniques
	et pédagogiques ; Accompagner les clients à distance en post-formation ;
	Participer à l'amélioration du produit : remontée des bugs auprès des équipes techniques et des évolutions à la roadmap produit. Conception
	Analyser et cartographier un référentiel de connaissances ; En coopération avec les concepteurs pédagogiques de l'entreprise, définir une architecture du contenu global ; Participer à la scénarisation de modules de formation pour les clients ;
	Sélectionner les typologies d'activités adaptées aux connaissances à transmettre ; Gestion de projet
	Gérer un projet comme interlocuteur principal auprès du Client ;



	December les es ûtes délais et quelité des limstres
	Respecter les coûts, délais et qualité des livrables ;
	Coordonner les équipes de travail (internes, externes comme les prestataires
	Voix-off, vidéo, traduction) ;
	Faire un reporting sur l'avancement de projet dans le fichier de suivi de production ;
	Communiquer en externe auprès du client et en interne auprès des équipes ;
	Suivre et animer des réunions sur l'état d'avancement des projets.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil recherché :
FORMATION ET COMPETENCES	Profil recherche.
	Vous êtes persévérant et possédez un excellent relationnel, très orienté client .
	Vous possédez des qualités d'écoute, d'empathie reconnues, ainsi qu'un esprit d'analyse et de synthèse ;
	Vous possédez une aisance orale et rédactionnelle en Français et en Anglais ; Vous êtes à l'aise avec les environnement techniques et logiciels ;
	La pédagogie, la créativité, la polyvalence, l'agilité et l'efficience sont des atouts forts de votre personnalité ;
	Vous aimez travailler en coopération avec les équipes transverses de l'entreprise ;
	D'un tempérament curieux, ambitieux, tenace et rigoureux, vous souhaitez
	participer à une aventure entrepreneuriale hors-norme et contribuer à
	l'émergence d'une entreprise leader dans son secteur ;
	Pourquoi rejoindre Serious Factory :
	Tourquoirejonnare serious ructory.
	Notre mission est de bouleverser et « démocratiser » le Digital Learning.
	Parce qu'on apprend en faisant, rejoigniez une équipe jeune et dynamique, avec un fort potentiel d'évolution personnelle.
CONTEXTE DE TRAVAIL	
CONTEXTE DE TRAVAIL	Entreprise:
	Serious Factory évolue sur le marché du Digital Learning. Il s'agit des métiers autour de l'acquisition des connaissances et des compétences au travers de solutions digitales (Serious Games, simulateurs, modules E-Learning, etc.).
	Serious Factory édite la solution logicielle Virtual Training SuiteTM, incluant
	notamment VTS Editor, son logiciel-auteur leader sur le marché de la
	conception de Serious Games et de mises en situations réalistes. Sans aucune
	compétence graphique ou technique, ce logiciel permet à quiconque de
	concevoir des contenus d'entraînement interactifs et immersifs au service de
	l'apprentissage.
	En quelques mois, VTS Editor est devenu le leader mondial des logiciels
	auteurs, en termes de pertinence, d'efficience, de qualité, de stabilité et de
	support, facilité de plus par une notoriété déjà forte de Serious Factory sur ce marché.
ENTDEDDISE	SERIOUS FACTORY
ENTREPRISE	JENIOUS FACIONT

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Chargé / Chargée de clientèle et prospection H/F
TYPE DE CONTRAT Temps plein/temps partiel	CDD 9 mois (pérennisation du poste envisagée)
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	 35h soit : 39h hebdo et 2 RTT toutes les 4 semaines Amplitude horaire : 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30, vendredi 16h30
LIEU DE TRAVAIL	Rueil Malmaison + déplacements sur tout le territoire conventionné d'Odyssées. Permis B (véhicule apprécié).
SALAIRE	Salaire : 1 750€, 13 -ème mois.Chèques déjeuner
MISSIONS	Odyssées vers l'emploi est une structure de l'insertion par l'activité économique dont le siège est à Rueil-Malmaison. Notre cœur de métier est de proposer à nos salariés en transition, un accompagnement socio-professionnel et des missions de travail en parallèle, dans le but d'accéder à un emploi durable. Dans ce cadre, et en tenant compte de l'objectif, des axes stratégiques de la structure et de sa connaissance de la relation avec les salariés en transition (en lien avec les conseillers d'Insertion Professionnelle), nous sommes aujourd'hui à la recherche d'un(e) chargé(e) de clientèle et de prospection en charge de : 1. Analyser la demande des clients - Creuser la demande afin de définir un cahier des charges de réalisation - Se déplacer le cas échéant 2. Organiser la mise à disposition - Choisir le salarié en transition en concertation avec l'équipe - Proposer, énoncer aux Salarié en Transition le contenu de la mission et son déroulement - Organiser le jour et lieu d'intervention - Etablir et communiquer les contrats - Accompagner, selon demande du coordinateur, le salarié en transition auprès du client au démarrage de la mission. - Suivi et gestion des retours clients - Transmission des retours aux Conseillers 3. Saisie et facturation 4. La poursuite de notre politique de fidélisation - Aller à la rencontre des clients physiquement à l'occasion de mises à disposition - Relance des clients et enquête de satisfaction



	- Transformation de la relation clientèle en partenariat économique
	5 La recherche de nouveaux clients en fonction des axes stratégiques de
	la direction et des besoins de la structure
	-Proposer et Appliquer de nouveaux prospects ciblés
	-Prospecter physiquement et par téléphone
FORMATION ET COMPETENCES	Aptitudes Professionnelles :
	Maitrise des outils informatiques et bureautiques
	Capacité rédactionnelle
	Capacité relationnelle : Aisance oral, sens de l'écoute, du relationnel et du
	travail en équipe.
	Maitrise de la gestion du temps et de l'organisation : Adaptabilité et
	polyvalence.
	Dynamisme et Réactivité
	Sens de l'analyse et du service (Promouvoir l'Insertion par l'activité
	Economique)
CONTEXTE DE TRAVAIL	
ENTREPRISE	ODYSSEES POUR L'EMPLOI



INTITULE DU POSTE	Chargé / Chargée d'accueil H/F
TYPE DE CONTRAT	PEC (pérennisation du poste envisagée)
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	26 heures (Lundi, Mardi, Jeudi, Vendredi)
	Amplitude horaire : 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (16h30 le vendredi)
	+ 2 RTT toute les 4 semaines
LIEU DE TRAVAIL	Rueil Malmaison + déplacements occasionnels
SALAIRE	- Salaire : smic 13 mois
	- Chèques déjeuner
MISSIONS	Odyssées vers l'emploi est une structure de l'insertion par l'activité
	économique dont le siège est à Rueil Malmaison. Notre mission commence
	par un bon accueil, prévenant, humain et professionnel.
	Nous sommes aujourd'hui à la recherche d'un(e) chargé(e) d'accueil en charge
	de la mise en pratique de nos processus d'accueil.
	Vos missions seront les suivantes :
	1. Accueillir, renseigner et orienter des personnes :
	- À l'espace de réception
	- Au standard téléphonique de la structure
	2. Mettre en place les procédures d'accueil et d'intégration :
	- Suivi administratif des inscriptions aux informations collectives
	- Réaliser des retours aux prescripteurs
	3. Réaliser des tâches administratives tel que :
	- Classement, saisie informatique, saisie de courriers préétablis
	- La gestion du courrier (collecte, distribution)
	Vous justifiez d'une expérience similaire.
FORMATION ET COMPETENCES	Aptitudes Professionnelles :
	Maitrise des outils informatiques
	Capacité relationnelle : Sens de l'écoute, du relationnel et du travail en
	équipe. Adaptabilité et polyvalence.
	Maitrise de la gestion du temps et de l'organisation
	Sens du service
	Contrat : Sous la hiérarchie de la direction et du Coordinateur. Formation
	réalisée par celui-ci.
CONTEXTE DE TRAVAIL	
ENTREPRISE	ODYSSEES POUR L'EMPLOI

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



INTITULE DU POSTE	Secrétaire travaux H/F
TYPE DE CONTRAT	Interim puis CDI si la charge de travail permet la pérennisation du poste
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Descriptif du poste / des missions
	Vos deux principales missions : - Support des chargés d'affaires des pôles sur le suivi administratif des chantiers de la validation du devis à la levée des réserves. - Vous aurez également des attributions liées au fonctionnement de l'entreprise pour 30% de votre temps
	Véritable « bras droit » des chargés d'affaires vous prendrez en charge en duo avec eux les affaires de leur signature à la levée des réserves.
	Mission Technique (non exhaustif) - Gestion administrative de la sous-traitance et suivi des documents afférents
	 Demande d'agréments et de demande de badges pour chaque chantier et chaque compagnon Utilisation des logiciels des chantiers (GED, MEZZO, LOGISUR, etc.) et
	réservation des créneaux de livraison - Facturation clients - Réalisation des DOE, PPSPS, et diffusion des FT
	 Préparation des feuilles de routes pour les compagnons qui partent en déplacement Gestion des envois à l'international et des colis en Ile de France
	Mission Administrative (non exhaustif) - Mise à jour et suivi des documents administratifs de l'entreprise; - Tenir à jour un registre des quarts d'heure sécurité - Tenir à jour un registre des réceptions échafaudage - Tenir à jour un registre des contrats, OS et document de soustraitance - Réceptionner, numériser et classer les documents de chantier - Classer les FT des produits utiliser et maintenir à jour - Participation aux appels d'offre public et privé



Mission fonctionnement entreprise (non exhaustif)

Au-delà des chantiers, vous participerez au fonctionnement de la société avec des tâches de support administratif à définir (exemple : suivi des véhicule, aide à l'organisation d'évènements internes, etc.)

Le poste nécessite une grande adaptabilité et une excellente organisation.

FORMATION ET COMPETENCES

Profil recherché

Expérience

- Homme ou femme organisé.e, rigoureux.se, ayant 5- 10 ans minimum d'expériences de secrétariat suivi travaux ayant une bonne connaissance du milieu des travaux (idéalement batiment)
- Qualités reconnues d'organisation, de rigueur et de relations humaines, et capacité à prendre des initiatives et à exécuter efficacement
- Réactivité, polyvalence et souplesse

Motivation

Vos qualités organisationnelles, votre ténacité et votre capacité à anticiper les problèmes et gérer les imprévus seront autant d'atouts pour mener à bien votre mission et contribuer au développement de l'entreprise.

Déroulement des entretiens

Prévoir différentes étapes

- Entretien #1 avec le Président, entretien #2 avec le Directeur Général,
- Appel références possible (prévoir 3 références de précédentes expériences)
- 1 pot d'accueil avec l'équipe!

CONTEXTE DE TRAVAIL

A propos de l'Atelier Louis Del Boca

Depuis 1931, l'Atelier Louis Del Boca est réputé pour l'excellence de ses réalisations et son expertise dans le domaine des travaux de décoration, staff, stuc, ornementation, peinture et peinture décorative qui perpétue les traditions de styles et de techniques traditionnelles Françaises.

Forte d'un chiffre d'affaires de 12M€ et de 55 employés, l'entreprise met son large savoir foire au sonvice de réalisations prestigiques parteut en França

large savoir-faire au service de réalisations prestigieuses partout en France ainsi qu'à l'étranger. Elle travaille de concert avec des décorateurs et architectes parmi les plus réputés au monde.

Pourquoi rejoindre l'Atelier Del Boca?

Un savoir-faire reconnu et des chantiers d'exception :

- Plus de 45 compagnons font perdurer et développent le savoir-faire de l'Atelier Louis Del Boca en matière de gypserie et de peinture.
- Les décorateurs et architectes parmi les plus réputés au monde nous font confiance.
- Des flagship Cartier aux corniches du célèbre Hôtel de La Marine place de la Concorde en passant par les suites du Meurice et Cheval blanc, les équipes Louis Del Boca sont présentes sur de nombreux chantiers prestigieux. Equipe et culture :
- Rejoindre l'Atelier Louis Del Boca c'est rejoindre une équipe jeune et



	dynamique qui a le goût du beau et du travail bien fait
	- C'est rejoindre une entreprise à taille humaine qui prône l'entraide et
	la bienveillance
	- C'est vouloir développer ses compétences techniques (« hard skills »),
	organisationnelles et humaines (« soft skills »)
	Un lieu de travail unique
	- Vous travaillerez à L'Atelier de Suresnes avec le reste de l'équipe.
	Espace remarquable, lumineux, spacieux et bien agencé où vous côtoierez les
	staffeurs et stucateurs à l'œuvre
	Le Groupe Atelier de France :
	- Il est également à noter que l'atelier Louis Del Boca fait partie du
	Groupe Ateliers De France qui œuvre dans la restauration du patrimoine et
	dans les chantiers haut de gamme (hôtellerie et boutiques de luxe,
	monuments historiques, hôtels particuliers et châteaux). Avec une
	quarantaine de filiales présentes dans 12 pays du monde, le chiffre d'affaires
	du Groupe avoisine les 300 M€
	Salaire et environnement de travail
	- Rémunération selon profil
	- Participation aux résultats de l'entreprise
	- Mutuelle
ENTREPRISE	ATELIER LOUIS DEL BOCA



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
Alternant.e Chef de projets Systèmes d'informations Applications Métier	
Alternance	
1	
Dès que possible	
Patrick Puissant	
Plein temps	
Suresnes	
 Rémunération : en vigueur pour un contrat apprentissage / professionnalisation Mutuelle Tickets Restaurant 	
 Titre de transport remboursé à 50% Aujourd'hui, nous cherchons à renforcer notre équipe et recherchons un.e 	
chef de projets en Systèmes d'informations en alternance pour compléter la cellule SIAM. Et vous ? Envie de rejoindre une entreprise à taille humaine, qui grandit et se structure pour atteindre des objectifs toujours plus ambitieux ? Si oui, alors cette annonce est pour vous !	
UN POSTE MULTIFACETTES POUR SATISFAIRE VOTRE SOIF DE DECOUVERTE: Vos missions, si vous l'accepter, seront les suivantes: Analyse des besoins client (identification, formalisation des attentes et ctraduction » pour les développeurs) Pilotage des projets de A à Z avec le Pôle Projets et le prestataire / éditeur (construction, développement et intégration de l'outil, optimisation des reporting client-équipe) Gestion des bugs avec Hotline prestataire Maintenance des outils de CRM existants: Test réguliers des applications et remise à niveau des outils et process Formation et accompagnement de l'ensemble des utilisateurs: commerciaux, encadrement terrain, siège (points en développement, nouveaux outils, etc.) Nos objectifs: Vous faire découvrir le fonctionnement d'une cellule Systèmes d'infos et Application Métiers dans une entreprise à taille humaine Vous faire gagner en expérience en vous impliquant dans nos projets de	



FORMATION ET COMPETENCES	Profil:
	Formation en Bac+2/3 en Informatique, management des SI, gestion de
	projets informatiques.
	Rythme alternance souhaitée : 3 jours entreprise par semaine ou 3 semaines
	complètes en entreprise / mois
	· Maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerBI)
	· Esprit de synthèse et d'analyse
	· Capacité d'organisation
	· Implication et autonomie
CONTEXTE DE TRAVAIL	Depuis 2008, l'agence Armada, se voit confier par ses clients le
	développement de leur activité à travers des prestations d'externalisation
	commerciale et des actions en points de vente.
	Chaque jour Armada recrute, forme, pilote et manage des commerciaux pour
	le compte de ses clients présents en Grandes et Moyennes Surfaces.
ENTREPRISE	ARMADA



Chargé.e de recrutement en alternance
Alternance
Dès que possible
Patrick Puissant
Plein temps
Suresnes
Rémunération: en vigueur pour un contrat apprentissage / professionnalisation Mutuelle Tickets Restaurant Titre de transport remboursé à 50%
Aujourd'hui, nous cherchons à renforcer notre équipe et recherchons Un.e chargé.e de recrutement en alternance pour compléter la cellule RH. Et vous ? Envie de rejoindre une entreprise à taille humaine, qui grandit et se structure pour atteindre des objectifs toujours plus ambitieux ? Si oui, alors cette annonce est pour vous ! Au sein de l'équipe RH et rattaché(e) à Mey, vous participerez à l'ensemble des actions de recrutement et d'intégration au sein de Armada, sur l'ensemble de nos métiers. Vous rejoignez une équipe jeune et soudée, passionnée par les ressources humaine pour permettre à Armada de maintenir sa croissance. Dans ce cadre, vous participerez à des missions de recrutements diversifiées et responsabilisantes : Recueillir les besoins auprès des équipes Rédiger et diffuser les offres d'emploi via nos différents jobboards Sourcer et sélectionner les profils sur les jobboards et réseaux sociaux Assurer la préqualification téléphonique Participer aux entretiens physiques/visio avec les encadrants Gérer les dossiers de validation des candidats Entretenir le vivier de candidats existants Mais aussi d'autres projets : Participer à la gestion du personnel avec la responsable RH Participer aux projets RH, RSE de l'entreprise



	Il s'agit d'une liste non-exhaustive et vous serez accompagné (e) et formé(e)
	au quotidien par Mey sur votre métier.
	Nos objectifs :
	- Vous faire découvrir le fonctionnement d'une cellule RH dans une
	entreprise à taille humaine
	- Vous faire gagner en expérience en vous impliquant dans nos projets de
	transformation
	- Vous apporter une première expérience dans un environnement
	bienveillant et formateur
FORMATION ET COMPETENCES	Vous êtes fait.e pour ce poste si :
	- Vous êtes dynamique, autonome et organisé.e
	- Vous êtes réactif(ve) et force de proposition
	- Vous avez un très bon esprit d'équipe et doté(e) d'un excellent
	relationnel
	- Vos qualités humaines et votre rigueur seront déterminantes
CONTEXTE DE TRAVAIL	Depuis 2008, l'agence Armada, se voit confier par ses clients le
	développement de leur activité à travers des prestations d'externalisation
	commerciale et des actions en points de vente.
	Chaque jour Armada recrute, forme, pilote et manage des commerciaux pour
	le compte de ses clients présents en Grandes et Moyennes Surfaces.
ENTREPRISE	ARMADA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Chargé(e) de missions - Force de vente H/F
TYPE DE CONTRAT	CDD de 6 mois à pourvoir ASAP à Suresnes (possibilité de reconduction en
Temps plein/temps partiel	CDI)
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Rémunération : 26k-28k euros bruts annuel (à définir selon profil) - Avantages : Tickets restaurant, remboursement d'une partie du forfait téléphonique, remboursement 50% des frais de transport, Mutuelle
MISSIONS	Aujourd'hui, nous cherchons à renforcer notre dynamique équipe et recherchons Un(e) Chargé(e) de missions, en support de nos équipes opérationnelles sièges et terrain! Votre mission:
	Au sein d'une entreprise à taille humaine et en pleine progression, vous êtes le véritable chef d'orchestre de vos missions, en parfaite collaboration avec l'encadrement terrain des équipes que vous gérez.
	Vous êtes à ce titre le relais privilégié entre le siège, les clients et les équipes sur le terrain.
	Dans ce cadre, vous aurez pour missions :
	 Coordination de l'activité de vos dossiers : Suivi des KPI'S avec l'élaboration d'un reporting hebdomadaire et de bilans
	trimestriels - Réalisation d'analyses des résultats (avec le Responsable Clientèle) pour les clients
	- Suivi des outils et process pour optimiser les performances des équipes terrain
	- Organisation des formations d'intégration des chefs de secteur et de lancement des projets
	- Rôle d'alerte auprès de l'encadrement
	- Gestion de la logistique de la mission avec les services supports RH/Admin
	Gestion de l'outil CRM :
	 Elaboration et pilotage du CRM avec le responsable des applications métiers Fiabilisation et mise à jour des bases de données CRM
	Nos Objectifs : - Vous faire prendre du plaisir dans votre métier au quotidien
	- Vous raire prendre du plaisir dans votre metter au quotidien - Vous accompagner en vous formant régulièrement et vous permettre un haut niveau de performance



FORMATION ET COMPETENCES	Le profil : - Vous êtes jeune diplômé(e) (Bac +3/ Bac +5) et disposez idéalement d'une première expérience en gestion de projet (stage/alternance compris) - Vous possédez une appétence pour les outils informatiques et de bonnes notions sur les outils Excel/Powerpoint (TCD, RechV) - Vous êtes reconnu(e) pour votre curiosité, votre réactivité et votre autonomie
	Ce poste requiert avant tout un esprit d'équipe, d'organisation et de gestion des priorités au quotidien ! Savoir travailler avec des objectifs, être force de proposition, avoir de bonnes capacités rédactionnelles et communicationnelles seront les clés de votre réussite!
CONTEXTE DE TRAVAIL	Depuis 2008, l'agence Armada, se voit confier par ses clients le développement de leur activité à travers des prestations d'externalisation commerciale et des actions en points de vente. Chaque jour Armada, forme, pilote et manage des commerciaux pour le compte de ses clients présents en Grandes et Moyennes Surfaces. Pour davantage d'informations sur notre agence https://www.agencearmada.com/
ENTREPRISE	ARMADA



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Directeur d'association – Structures d'Information Jeunesse H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} juillet 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Groupe H de la convention « ECLAT », indice 400 + 60 points
	Salaire brut mensuel : 2 990€ sur 13 mois.
MISSIONS	Missions du poste de Directeur (extrait): - Conduit et met en œuvre les objectifs définis de l'association. - Garantit le respect du marché public contracté avec la Ville. - Rend compte de manière régulière au Président de l'évolution des mises en œuvre.
	 Propose au CA la stratégie et les projets travaillés par l'équipe de SIJ. Assure la gestion administrative et financière des locaux et du personnel de l'association. Représente le CA auprès des partenaires institutionnels et associatifs
	locaux. - Veille à la cohérence d'intervention et de mise en œuvre des missions de SIJ dans le cadre de la Politique Jeunesse de la ville. - Garantit la stratégie de communication de l'association et de sa mise en œuvre.
FORMATION ET COMPETENCES	 Qualités et Compétences requises : Bonne connaissance des secteurs associatifs et institutionnels, de l'IJ. Bonne maîtrise rédactionnelle et de la méthodologie de projet. Capacité à gérer une équipe. Aisance dans la prise de parole en public, menée d'animation et de réunions. Très bon relationnel avec ses collaborateurs, le public, les partenaires. Forte adaptabilité et polyvalence. Qualités d'organisation et rigueur dans le travail. Bonne maîtrise des logiciels bureautique et des outils multimédias. Connaissances en maintenance software et hardware.
	Diplômes et expérience demandés : - Diplôme d'État de la Jeunesse, de l'Éducation Populaire et du Sport (DEJEPS). - Ou qualification de niveau II minimum et expérience professionnelle confirmée sur des postes de direction ou de coordination de secteur dans le milieu associatif. - Expérience professionnelle d'encadrement dans l'animation socioculturelle



CONTEXTE DE TRAVAIL	
ENTREPRISE	Association SIJ

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Stage Dév. commercial / Communication / Event H/F
TYPE DE CONTRAT	STAGE 4 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Septembre 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes et télétravail
SALAIRE	Minimum légal
MISSIONS	Détail du poste :
	Gestion des réunions : ordres du jour, comptes-rendus de conseils d'administration
	Organisation d'événements : séminaires, webinaires, afterworks, rencontre des nouveaux membres, conseils d'administration
	Support aux diverses activités de l'association : prospection de nouveaux
	membres, suivi de la procédure de ré-adhésion des membres, analyse des
	demandes d'adhésion, mise à jour de nos bases de données
	Communication : conception de newsletters mensuelles, conception de
	visuels pour les événements et gestion des réseaux sociaux de l'association,
	conception de vidéos d'interview des membres de l'association
FORMATION ET COMPETENCES	·
CONTEXTE DE TRAVAIL	Dans le cadre du développement de notre association le SURESNES BUSINESS
	CLUB, nous recherchons un stagiaire pour nous accompagner dans nos
	démarches quotidiennes. L'association regroupe de nombreux acteurs
	économiques de la ville de Suresnes en collaboration directe avec la mairie.
	Les adhérents ainsi que les membres du conseil d'administration avec lesquels
	vous seriez amené(e) à travailler sont hétérogènes. A titre d'illustration, le
	conseil d'administration est composé de sociétés internationales telles que
	PHILIPS, SERVIER et SERIOUS FACTORY (société de e-learning) mais également
	d'indépendants issus de professions réglementées (avocats, experts-
	comptables). C'est pour vous l'opportunité de rencontrer de nombreux
	interlocuteurs et ainsi de développer votre réseau.
	Vous trouverez ci-dessous un descriptif des tâches à effectuer durant votre
	stage. Je reste bien évidemment disponible pour échanger de vive voix, ce qui
	est généralement plus agréable. J'espère que vous serez intéressé par ce
	projet
ENTREPRISE	SURESNES BUSINESS CLUB

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Hôte/Hôtesse d'accueil
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	35h temps plein de 7h à 15h.
LIEU DE TRAVAIL	Gennevilliers
SALAIRE	Salaire selon compétence et expérience
MISSIONS	FONCTION
	Le salarié aura à accomplir les tâches suivantes :
	Ouverture de l'accueil à 8h (outils de travail prêts à l'utilisation) Fermeture de l'accueil à 18h00, (le cas échéant) Gérer les flux d'appels entrants, retour SDA, internes en français et en anglais Transmission et orientation des appels entrants vers le bon interlocuteur Identifier, accueillir et orienter les visiteurs ainsi que le personnel Faiveley (en français et en anglais) Prendre en charge l'attente des visiteurs Attribuer un badge visiteur à chaque visiteur Enregistrer les visiteurs sur le registre Faiveley et conserver pièce d'identité
	jusqu'à son départ Création des badges employés et consultants pour les collaborateurs Faiveley via le superviseur du site Gestion des déplacements de certains collaborateurs : hotel, train, avion via Egencia Location des véhicules via les agences préconisées par Faiveley Répondre aux demandes de réparation des véhicules de la flotte des véhicules de fonction Répondre à différentes demandes de services (taxi, restauration, renseignements pratiques) Réalisation des demandes de visa suivant procédure Faiveley Gestion des clés des salles de réunion, des bureaux, armoires et caissons Ré-approvisionner et mettre à jour les documentations présentes à l'accueil Préparation des cafés pour les salles de réunion le matin uniquement (toujours 1 personne à l'accueil)



	Gestion du stock "cafeterie" (gobelets, sucre, sopalinbiscuit, eau)
	Réception, ouverture (sauf courrier confidentiel), tri et dispatch dans les
	banettes concernées du courrier
	Affranchissement du courrier au départ
	Gestion des recommandés
	Gestion envois express / DHL/ CHRONOPOSTE,
	Gestion de la caisse à timbres pour l'envoi du courrier du personnel Faiveley
	Affranchissement et envoi des colissimo
	Réception et tri des fax
	Assurer la transmission des informations entre hôtesse via la main courante
	Prise et transmission des messages
	Autres activités liées à l'entreprise selon temps
	Gestion et approvisionnement du stock de fournitures de bureau via le site
	internet du fournisseur de Faiveley suivant la liste de fournitures standards
	définie avec les Services Généraux
	Suivi des commandes et distpaching des cartes de visites
	Gestion de l'achat annuel des calendriers
	Rangement des fournitures reçues dans la journée
	Mise à Jour de l'annuaire téléphonique du siège
	Autres activités liées à l'entreprise selon temps disponible
	Remplacement de la fontaine à eau bonbonne à l'accueil
	Support administratif adhoc, selon besoin, organisation séminaires, réunion,
	workshop
FORMATION ET COMPETENCES	'
CONTEXTE DE TRAVAIL	
ENTREPRISE	PHONE REGIE
-	<u> </u>



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	STAGIAIRE COMMUNITY MANAGER - MKG DIGITAL H/F
TYPE DE CONTRAT	Stage 2 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	35h temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Télétravail
SALAIRE	Non rémunéré
MISSIONS	Nous vous proposons de renforcer vos compétences en community management avec nous : nous recherchons un/une stagiaire impliqué-e pour nous accompagner dans le suivi et développement de nos réseaux sociaux et le renforcement de notre visibilité.
	Développement de nos réseaux sociaux : Instagram, Facebook, Linkedin, Pinterest Calendrier éditorial : Posts, Teasing, jeux concours, story etc. Création de contenus Recherche d'influenceurs Suivi de nos communautés Newsletter
FORMATION ET COMPETENCES	Connaissance des principaux réseaux sociaux Connaissance d'outils graphiques Bonne capacité rédactionnelle Bon relationnel Impliqué, autonome, curieux, créatif!
CONTEXTE DE TRAVAIL	Cycladine est une start-up fondée en 2021. Nous créons et fabriquons des vêtements de ville Made-In-France adaptés aux mobilités douces. Nous commercialisons nos collections via notre e-shop.
	Vous recherchez une expérience responsabilisante et enrichissante ? Au terme de la mission, nous vous fournirons une lettre de recommandation qui mettra en valeur vos compétences professionnelles et vous permettra de
ENTREPRICE	valoriser cette expérience
ENTREPRISE	CYCLADINE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Ingénieur commercial H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Fixe: 24 000 € brut Variable à objectif atteint à 100%: 12 000 € HT
MISSIONS	Nous recherchons un Représentant commercial motivé par les résultats et une rémunération variable attractive pour rechercher activement et contacter des clients potentiels. Mission Présenter, promouvoir et vendre le service Visitors-Book en utilisant des arguments solides aux clients existants et potentiels sur les marchés suivants : Pharmacies : Groupements et indépendants, Optique et audition : Enseignes et indépendants, Hôtels indépendants,
	Concessionnaires automobiles hors constructeurs, Tout marché défini par la direction de Jade-i. Objectifs Nombre de nouvelles souscriptions attendu > 250 points de vente par an Réactiver ou créer les contacts avec les conseillers clientèles des groupements de pharmacies et des enseignes d'optique et d'audition, Proposer des partenariats possibles à la direction de Jade-i,
	Contribuer à la définition et à la création d'outils d'aide à la vente, Contribuer aux évolutions tarifaires, Créer et communiquer un rapport hebdomadaire d'activités incluant les besoins clients et le potentiel pour d'éventuels nouveaux services.
FORMATION ET COMPETENCES	Compétences recherchées Autonomie et esprit d'initiative Qualité relationnelle



	Créativité et innovation Intérêt affirmé pour les nouveaux médias, les réseaux sociaux et le web Profil du candidat
	Excellentes compétences de vente, de communication et de négociation Curiosité intellectuelle, autonomie et esprit d'initiative Capacité à travailler en équipe Maitrise de MS Office BTS NRC ou équivalent
CONTEXTE DE TRAVAIL	·
ENTREPRISE	OLAQIN

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	DÉVELOPPEUR WINDEV / WEBDEV / WINDEV MOBILE F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 50 K€
MISSIONS	Vous êtes un développeur PC SOFT (WinDEv, WebDev, WinDev Mobile) passionné.
	Votre expérience dans le développement, vous permet d'être force de proposition directement chez nos clients. Vous avez le sens du service client (internes et externes) et vous appréciez l'autonomie. Vous serez en charge de la maintenance applicative, évolutive ou de création d'applications web ou métier pour nos clients.
	Si vous souhaitez
	Analyser les besoins fonctionnels et techniques Rédiger les cahiers des charges techniques et les spécifications La réalisation des développements, des tests unitaires et de la documentation Développer et gérer la maintenance corrective et évolutive de l'application Participer à la mise en production
FORMATION ET COMPETENCES	Expérience : 2 ans
	Vous aimez travailler dans un environnement stimulant et challengeant ? Vous possédez d'excellentes capacités d'analyse, de synthèse et le travail en équipe est votre point fort ?
	Diplômé Bac+5 (Master/Ecole d'Ingénieur), vous avez au moins 2 ans d'expérience en développement PC SOFT.
	La maitrise de certains des outils suivants seront indispensables pour le poste :
	WinDev, WebDev, WinDev Mobile
	La maîtrise de la POO WinDev et du modèle MVP est un plus
	Compétences additionnelles appréciées :



	Connaissance sur les autres solutions du marché : cas d'usage
	Agilité : vous êtes capable de comprendre, vulgariser, estimer (garant de vos chiffrages) et réaliser (qualité)
	Vous êtes curieux, structuré et force de proposition, à la fois pour vos clients et en interne
CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique, spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre.
	Les "Plus" KERTIOS Consulting :
	Développer une triple compétence : métier, projet et système d'information en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos consultants seniors experts
	Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



INTITULE DU POSTE	DEVELOPPEUR Web PHP – LARAVEL/SYMFONY F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 50 K€
MISSIONS	Vous êtes un développeur Web Fullstack-PHP passionné.
	Votre expérience dans le développement web ainsi que votre connaissance des framework LARAVEL/SYMFONY, vous permet d'être force de proposition directement chez nos clients. Vous avez le sens du service client (internes et externes) et vous appréciez l'autonomie.
	Si vous souhaitez
	Concevoir et développer from scratch de nouveaux outils Migrer les sites existants sur divers framework Maintenir et faire évoluer les modules existants / support Développer des modules complémentaires pour des applications web existantes Analyser les besoins des utilisateurs, rédiger les spécifications techniques Etudier et proposer les meilleures solutions techniques et fonctionnelles pour
	répondre aux besoins Assurer le développement et le test de ces solutions ainsi que leur suivi
FORMATION ET COMPETENCES	Expérience : 2 ans
	Vous aimez travailler dans un environnement stimulant et challengeant ? Vous possédez d'excellentes capacités d'analyse, de synthèse et le travail en équipe est votre point fort ?
	Issu(e) d'une formation Bac+3 à +5 dans le domaine du développement informatique, vous disposez d'une première expérience dans une fonction similaire d'une durée minimum de 2 ans. La maitrise de certains des outils suivants seront indispensables pour le poste : Framework Back-End : Symfony ou Laravel, TWIG



	Intégration : HTML5 / CSS3 / SASS
	Langage: PHP5, Javascript, JQuery
	Base de données : MySQL, SQL Server, Oracle
	Système d'exploitation : LINUX, Windows
	Outil de mise en production et de versioning GIT
	Compétences additionnelles appréciées :
	Connaissance sur les autres solutions du marché : cas d'usage
	Test Unitaire (Karma, Jest,)
	Responsive design: Bootstrap, CSS Grid, Flexbox
	Agilité : vous êtes capable de comprendre, vulgariser, estimer (garant de vos
	chiffrages) et réaliser (qualité)
CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique,
	spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre
	d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales
	prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques
	dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de
	leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre.
	Les "Plus" KERTIOS Consulting:
	Développer une triple compétence : métier, projet et système d'information
	en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos
	consultants seniors experts
	Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout
	en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS



	our root and documental and our compression
INTITULE DU POSTE	DEVELOPPEUR CONFIRME ANGULAR F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 50 K€
MISSIONS	Vous êtes un développeur Angular.
	Votre expérience dans le développement web ainsi que votre connaissance de l'écosystème JavaScript, vous permet d'être force de proposition directement chez nos clients.
	Si vous souhaitez
	Vous investir dans un environnement technique innovant Participer à l'analyse fonctionnelle et technique des applications Participer aux tests et aux contrôles qualités
FORMATION ET COMPETENCES	Expérience : 2 ans
	Vous aimez travailler dans un environnement stimulant et challengeant ? Vous possédez d'excellentes capacités d'analyse, de synthèse et le travail en équipe est votre point fort ?
	Diplômé Bac+5 (Master/Ecole d'Ingénieur), vous avez au moins 2 ans d'expérience en développement Java / Angular. La maitrise de certains des outils suivants seront indispensables pour le poste : Intégration : HTML / CSS / SASS JavaScript Orienté Objet (Connaissance des principaux design patterns) API : Rest / GraphQL / JWT / OAuth Angular : Life Cycle / Hooks Routing / httpClient Workflow développement (Git) Bonnes pratiques qualité Web : Opquast et OWASP Windev serait un plus Compétences additionnelles appréciées :
	De solides connaissance sur les autres solutions du marché (ex : React, Vue) :



	Vous connaissez les cas d'usage.
	Test Unitaire (Karma, Jest,)
	Responsive design : Angular material, Bootstrap, CSS Grid, Flexbox.
	Agilité : vous êtes capable de comprendre, vulgariser, estimer (garant de vos
	chiffrages) et réaliser (qualité).
CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique, spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre.
	Les "Plus" KERTIOS Consulting:
	Développer une triple compétence : métier, projet et système d'information en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos consultants seniors experts
	Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	DEVELOPPEUR CONFIRME ANGULAR F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 50 K€
MISSIONS	Vous êtes un développeur Angular.
	Votre expérience dans le développement web ainsi que votre connaissance de l'écosystème JavaScript, vous permet d'être force de proposition directement chez nos clients.
	Si vous souhaitez
	Vous investir dans un environnement technique innovant Participer à l'analyse fonctionnelle et technique des applications Participer aux tests et aux contrôles qualités
FORMATION ET COMPETENCES	Expérience : 2 ans
	Vous aimez travailler dans un environnement stimulant et challengeant ? Vous possédez d'excellentes capacités d'analyse, de synthèse et le travail en équipe est votre point fort ?
	Diplômé Bac+5 (Master/Ecole d'Ingénieur), vous avez au moins 2 ans d'expérience en développement Java / Angular. La maitrise de certains des outils suivants seront indispensables pour le poste
	: Intégration : HTML / CSS / SASS JavaScript Orienté Objet (Connaissance des principaux design patterns) API : Rest / GraphQL / JWT / OAuth Angular : Life Cycle / Hooks Routing / httpClient Workflow développement (Git) Bonnes pratiques qualité Web : Opquast et OWASP Windev serait un plus Compétences additionnelles appréciées : De solides connaissance sur les autres solutions du marché (ex : React, Vue) :



	Vous connaissez les cas d'usage.
	Test Unitaire (Karma, Jest,)
	Responsive design : Angular material, Bootstrap, CSS Grid, Flexbox.
	Agilité : vous êtes capable de comprendre, vulgariser, estimer (garant de vos
	chiffrages) et réaliser (qualité).
CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique, spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre.
	Les "Plus" KERTIOS Consulting :
	Développer une triple compétence : métier, projet et système d'information en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos consultants seniors experts
	Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout
	en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	DATA ENGINEER F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 60 K€
MISSIONS	Le Data Engineer participe à l'évolution et l'optimisation du système d'information décisionnel existant. Il conçoit et met en œuvre des plateformes basées sur des technologies Big Data.
	Si vous souhaitez Travailler directement auprès des Directions Métiers (Commerciale,
	Marketing, Ressources Humaines, Finance, Risque, Informatique) Accompagner ces directions dans la définition de leur stratégie d'exploitation des Big Data ainsi que dans sa déclinaison opérationnelle Participer à des projets de transformation d'envergure à forte valeur ajoutée.
FORMATION ET COMPETENCES	Expérience : 2 ans
	Vous êtes motivé et dynamique ? Vous possédez d'excellentes capacités de communication ainsi qu'un sens développé du service ?
	De formation Bac+5, vous disposez d'un profil ingénieur informatique et avez déjà réalisé des projets ou missions « Big Data » participant à ce grand virage dans le monde du décisionnel.
	A l'aise dans l'utilisation des nouvelles technologies (écosystème Hadoop, Scala, Python, Shell, Linux, Unix) et ayant acquis de très bonnes connaissances des bases de données (SGBD comme Oracle, PostGre, MySQL, ou NoSQL comme Hive, Hbase, Impala, Cassandra,), vous bouillonnez d'idées et aimez les mettre en application.
	Hadoop:★★★☆☆
	Base de données : ★ ★ ★ ★ ☆
	Data prep : ★ ★ ★ ☆



CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique, spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre. Les "Plus" KERTIOS Consulting: Développer une triple compétence: métier, projet et système d'information en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos consultants seniors experts Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi

	Service vie economique et emploi
INTITULE DU POSTE	CONSULTANT PMO /CHEF DE PROJET AMOA F/H
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	40 à 60 K€
MISSIONS	Le chef de projets est le garant du pilotage et de la mobilisation des équipes pour la réussite du projet et la satisfaction de nos clients en assurant le rôle de Product Owner. Si vous souhaitez Suivre et vérifier l'avancement du projet (qualité / coût / délai) et le respect du cahier des charges Créer des reporting et des états d'avancement sur le ou les projets suivis Communiquer sur l'avancée du projet Assurer le suivi budgétaire du projet Suivre les risques du projet Suivre les risques du projet Superviser et l'animer une équipe technique Mais également Accompagner la conduite du changement
FORMATION ET COMPETENCES	Définir des actions de formation utilisateur
FORMATION ET COMPETENCES	Vous aimez travailler dans un environnement stimulant et challengeant ? Vous êtes un excellent médiateur et fin diplomate qui dispose de qualités indéniables en matière de négociation et de communication ? De formation Bac+5, vous avez une expérience de plus de 4 ans en gestion de projet. Vous connaissez les méthodes de projet Agiles type SCRUM, et traditionnelles comme le Cycle V Vous avez une bonne culture technologique de l'ingénierie des processus et des solutions applicatives ou logicielles



	Vous êtes autonome, vous avez une curiosité d'esprit et savez vous adapter
CONTEXTE DE TRAVAIL	KERTIOS est une société de conseil en management et en informatique,
	spécialisée dans la gestion du capital humain et la mise en œuvre
	d'applications packagées. Nos clients sont des entreprises internationales
	prêtes à transformer leurs processus pour atteindre les meilleures pratiques
	dans leur domaine. Notre accompagnement se fait dans toutes les phases de
	leur transformation, de la stratégie à la mise en œuvre.
	Les "Plus" KERTIOS Consulting :
	Développer une triple compétence : métier, projet et système d'information en évoluant au cœur de projets complexes et ambitieux, accompagné par nos consultants seniors experts
	Evoluer au sein d'une société qui exige le meilleur de ses collaborateurs tout
	en cultivant la cohésion et l'esprit d'équipe
ENTREPRISE	KERTIOS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

	Service vie economique et empioi
INTITULE DU POSTE	Conseiller.e en Economie sociale et familiale
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	2 163.62 € brut sur 13 mois
MISSIONS	Sous l'autorité du Directeur d'établissement, vous participez à la mise en œuvre du projet socio-éducatif de l'établissement, notamment au moyen d'activités individuelles et collectives auprès d'un public de 18 à 30 ans visant à accompagner les jeunes dans leurs parcours d'insertion socioprofessionnelle.
	Pour les développer, vous êtes en capacité à travailler en équipe, à mener des entretiens individuels, à animer des petits groupes et à rédiger des rapports. Vous disposez en outre d'une bonne connaissance des partenaires institutionnels et des réseaux sociaux et culturels franciliens.
	Les missions :
	Accompagnement individualisé des jeunes : Repérer les jeunes rencontrant des difficultés d'ordre familial, social ou matériel, les accompagner au quotidien pour favoriser leur autonomisation et leur sociabilisation Assurer plus particulièrement le suivi éducatif des jeunes confiés par les services d'aides à l'enfance et les associations intermédiaires ; Echanger avec les autres professionnels de l'établissement sur leurs dossiers ou sur la situation des jeunes dont le suivi est assuré par eux ; Echanger avec les travailleurs sociaux externes à l'établissement assurant le suivi de ces jeunes Ecouter, informer, conseiller et orienter les jeunes en fonction de leur demande. Initier des projets collectifs : Participer à la prévention en organisant des actions d'information et de sensibilisation avec des organismes extérieurs sur des problématiques



	Etre associé activement à la réflexion engagée en équipe quant aux attentes et besoins des jeunes.
	Mettre en place des actions d'animation collectives originales et en assurer le suivi.
	Développer une expertise et partager les connaissances, savoirs et
	expériences sur une des cinq thématiques de l'action socio-éducative
	(logement, emploi, santé, environnement, citoyenneté), au niveau de l'association.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil/Compétences requises :
	Diplôme d'Etat de conseiller en économie sociale et familiale (DECESF), à minima le BTS en économie sociale et familiale Expérience souhaitée dans ces fonctions ou dans une fonction similaire. Maitrise des logiciels Word et Excel / utilisation aisée de MAC OS Savoir-faire : conduite de projet, outils méthodologiques de suivi individuel, techniques d'animation de groupes, sens de l'initiative, rigueur et autonomie, goût pour le travail en équipe.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Le C.L.J.T, association loi 1901, 107 salariés, gestionnaire de 1500 logements en foyers de jeunes travailleurs, recrute pour son établissement de Suresnes (92150) un.e : Conseiller.e en Economie sociale et familiale en CDI à temps plein
ENTREPRISE	CLIT

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



Secrétaire de direction

L'hôpital Franco-Britannique recherche un(e) secrétaire de direction. Vous serez placé(e) directement sous la responsabilité du directeur de l'hôpital.

Vos principales missions:

- 1. Assistance administrative, technique et logistique du comité de direction
- Gestion et tri du courrier de la direction de l'hôpital,
- Organisation et gestion de l'agenda du comité de direction,
- Accueil téléphonique et physique
- Préparation, accueil et suivi d'entretiens avec les salariés de l'hôpital : suivi de planning, préparation de convocations et suivi des rendez-vous
- Rédaction de réponses aux courriers d'usagers et des éventuelles plaintes réceptionnées.
- Rédaction et mise en forme de courriers à l'attention des salariés, des partenaires financiers et techniques, et tutelles financières de l'hôpital
- Rédaction et mise en forme de dossiers de demande de financement et de réponse aux appels d'offres
- 2. Gestion de la qualité, autorisations, contractualisation
- Assurer le pilotage des échéances prévues par le CPOM et les autorisations d'activité de soins de l'établissement. Assurer la coordination et l'assistance à la rédaction de l'ensemble des dossiers d'autorisation.
- Participer à l'ensemble des instances pilotage de l'établissement pour en assurer le secrétariat courant : Comité de Direction, CME et toute réunion de pilotage, sur demande de la direction.
- Rédiger et diffuser les PV de ces différentes instances de pilotage
- Assurer un suivi administratif de la mise en œuvre des décisions auprès du directeur de l'hôpital.
- Mettre à jour les informations contenues dans les sites institutionnels (CERVEAU, ROR, TRAJECTOIRE...)
- 3. Assistance en Ressources Humaines de l'équipe de Direction
- Recrutement mobilité : organisation des RV de recrutement concernant les membres du comité de Direction
- Suivi mensuel de planning des personnels placés sous la responsabilité directe de l'équipe de direction.
- Organisation et prise de rendez-vous des entretiens annuels d'activité et des entretiens professionnels pour les membres du CODIR
- Préparation des plannings d'astreinte de l'établissement : cadres, médecins, personnels de direction.
- Suivi mensuel des heures de délégations et des formations IRP en lien avec l'équipe RH.

Compétences souhaitées :

- Bonne Maîtrise des outils informatiques : Pack Office, Messageries, Publipostage,
- Maitrise outils réseaux sociaux.



- Sensibilité pour le travail dans le secteur hospitalier et médico-social
- Qualités rédactionnelles demandées
- Bon relationnel et sens de la confidentialité
- Rigueur, Dynamisme, et implication

Avantages : CE, mutuelle à 60%, participation aux transports à 50% Rémunération : Selon profil et grille interne (Convention collective FEHAP 51) Faites parvenir votre candidature (CV et lettre de motivation),

à l'Hôpital Franco-britannique, Direction des Ressources Humaines,

>>>> >>> hfb-recrutement@cognacq-jay.fr



Gestionnaire de paie

Nous recherchons au sein de la Direction des ressources humaines, un(e) gestionnaire paie qui apportera son expertise paie dans le cadre d'un CDD d'une durée de 6 mois.

VOS PRINCIPALES MISSIONS

- 1) ADMINISTRAITION DU PERSONNEL
- Etablir les avenants de travail
- Gérer les formalités d'embauche
- Etablir les courriers et attestations
- Gérer la mutuelle/prévoyance
- Gérer les données administratives (titre de séjour, changement d'adresse, RIB,),
- 2) TRAITEMENT, SAISIE ET CONTROLE DE LA PAIE
- Saisir les entrées/sorties du personnel dans le logiciel de paie,
- Gérer et saisir les variables de paie (CP, Astreintes, Gardes, Arrêts maladie, AT, Maternité, Acomptes, saisies sur salaire),
- Contrôler la paie,
- Traiter les tâches et les problématiques liées à la paie (rupture conventionnelle, simulation de paie,)
- Assurer le suivi des tableaux de bord (réclamations, maladie)
- Classer et archiver les dossiers.
- 3) TRAITEMENT DES ABSENCES
- Contrôler et vérifier les évènements (Conformité des règles applicables).
- Etablir les attestations de salaire Sécurité Sociale et Prévoyance des arrêts maladie, maternité et accident du travail,
- Assurer le suivi des tableaux de bord (arrêt de travail)
- Suivre les dossiers transverses (suivi de dossiers maladie, prévoyance,)
- Etablir un suivi des remboursements IJSS / IJSS prévoyance
- 4) GESTION DES SOLDES DE TOUT COMPTE
- Etablir les soldes de tout compte,
- Etablir les documents afférents au départ des salariés.
- 5) GESTION DES TEMPS ET DES ACTIVITES
- Accompagner les mangers dans l'utilisation de l'outil,
- Formaliser des processus et assurer le suivi auprès des utilisateurs,
- Détecter les anomalies et assurer le suivi auprès du prestataire.

VOTRE PROFIL

- Formation Gestionnaire de paie ou comptabilité (Niveau Bac+2 ou équivalent)
- Logiciel de paie (idéalement Cegid)
- Logiciel de gestion des temps (idéalement Octime)
- Pack Office
- Connaissance de la législation en vigueur et de la CCN applicable.

Compétences et qualités requises (savoir-faire et savoir-être)

- Utilisation des logiciels



- Savoir contrôler et vérifier
- Respecter les délais impartis
- Organisation, rigueur et fiabilité
- Travailler en équipe avec les autres membres de l'équipe RH
- Confidentialité et discrétion

DETAILS DU POSTE

Durée: 6 mois

Avantages: CSE, mutuelle à 60%, participation aux transports à 50%

Rémunération : Selon profil et grille interne (Convention collective FEHAP 51)

Date de début : Dès que possible

Intéressé(e) par le poste ? N'hésitez plus et postulez !

Faites parvenir votre candidature (CV et lettre de motivation),

à l'Hôpital Franco-britannique, Direction des Ressources Humaines,

>>>> hfb-recrutement@cognacq-jay.fr



CHANTIER D'INSERTION ECOLOGIE URBAINE A SAINT-CLOUD (92) AGENT D'ENVIRONNEMENT (H/F) OFFRE D'EMPLOI CDDI

QUI EST L'ASSOCIATION ESPACES?

Espaces, membre du Mouvement Emmaüs France, s'est donné pour mission d'expérimenter des actions d'écologie urbaine pour créer et inventer les métiers de demain par et pour les personnes éloignées de l'emploi. Ces activités sont réalisées dans une logique d'aménagement et de développement local et social dans le cadre d'un atelier et chantier d'insertion. Espaces intervient aussi dans le champ de l'économie circulaire au travers du compostage de proximité et de la ressourcerie La P'tite Boutique située à Chaville.

www.association-espaces.org

QUELLES MISSIONS SONT PROPOSÉES?

L'équipe Ecologie Urbaine à Saint-Cloud « EUSC » est composée de 11 Salariés en Insertion dont un Adjoint de Chantier sous l'autorité du Responsable de Chantier. Cette équipe intervient sur la ville de Saint-Cloud. Elle réalise de façon ponctuelle des prestations sur d'autres départements d'Île de France.

MISSIONS

- Entretien de plus de 7 hectares d'espaces verts en gestion différenciée dont 3 hectares de cimetière : ramassage des déchets, taille, fauche, désherbage, élagage de sécurité, tonte, etc. ;
- Réalisation d'aménagements paysagers en faveur de la biodiversité : nichoir, hôtel et spirale à insectes, gite à hérissons, semis de prairie fleurie, tressage en gaulette de saule, plantations, etc. ;
- Plan de lutte contre les espèces exotiques envahissantes et les espèces invasives ;
- Transformation du cimetière en cimetière-parc « zéro-phyto » (aucune utilisation de produits phytosanitaires) ;
- · Gestion et suivi d'un pigeonnier ;
- · Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

LIEU D'EMBAUCHE : 50 avenue du Maréchal Foch à Saint-Cloud

VOUS ÊTES INTÉRESSÉ.E?

PROFIL

- Intérêt pour les espaces verts, la biodiversité et l'utilisation d'engins électriques (tondeuse, broyeur, tronçonneuse, taille-haie, débroussailleur, etc.).
- Bonne condition physique requise : déplacements en véhicule électrique, en vélos électriques et à pied et travaux sur talus pentus
- · Personne éligible à l'IAE.

CONDITIONS

- Contrat : CDDI (Contrat à durée déterminée d'insertion)
- Durée du contrat : 8 mois renouvelable 2 fois
- Planning de travail : du lundi au vendredi
- Temps de travail : 28 heures hebdomadaires
- Rémunération : SMIC horaire en vigueur
- Formation et accompagnement socioprofessionnel : Une formation en situation de travail et un accompagnement socioprofessionnel sont assurés par Espaces sur le temps de travail...

CONTACT

Si des personnes que vous accompagnez sont intéressées, vous pouvez envoyer leur candidature avec CV à Christelle BINEAU, Conseillère en insertion professionnelle à l'adresse : christelle.bineau @association-espaces.org ou recrutement @association-espaces.org.

critistelle.birleau @association-espaces.org ou recrutement @association-espaces.or

TEL: 06 63 13 47 05

<u>2 855 avenue Roger Salengro 92370 Chaville I 01 55 64 13 40 I espaces@association-espaces.org I</u> www.association-espaces.org





INSTITUT NATIONAL SUPÉRIEUR DE FORMATION ET DE RECHERCHE

POUR L'ÉDUCATION DES JEUNES HANDICAPÉS ET LES ENSEIGNEMENTS ADAPTÉS

Intitulé du poste : Gestionnaire de Formation à l'AEF et la Formation continue

Missions et activités du poste

Gestion administrative

Traitement et suivi des dossiers de candidature (AEF)

Inscription administrative des étudiants ou stagiaires (AEF et FC)

Préparation des dossiers d'accueil (AEF et FC)

Facturation (FC)

Gestion pédagogique

Élaboration et diffusion des emplois du temps des formations (AEF)

Suivi de l'assiduité des étudiants (AEF)

Mise en place et suivi des conventions de formation et de stages (FC)

Organisation des sessions d'examens (AEF)

Saisie des notes et délivrance des relevés de notes (AEF)

Délivrance des attestations de réussites, de diplômes et de formations (AEF, FC)

Élaboration de tableaux de suivi statistiques

Communication interne et externe (AEF et FC)

Accueil et renseignement des étudiants / stagiaires

Contacts par téléphone, courriel avec les candidats, stagiaires, commanditaires, organismes payeurs et enseignants/formateurs

Étroite collaboration avec les enseignants/formateurs ou les responsables de la formation

Compétences

Maitrise de la bureautique – (word, excel) et capacité à se former et utiliser des logiciels spécifiques Konosys)

Aisance relationnelle et capacité à communiquer

Sens de l'accueil et disponibilité

Sens de l'organisation, rigueur et autonomie

Capacité à anticiper et à hiérarchiser ses tâches

Goût pour le travail en équipe

Suivi de tableaux de bord

Contact:

grh@inshea.fr



Intitulé du poste Responsable après-vente

Date de prise de fonction Dès que possible

Nom de l'entreprise : GUILLAUME LE FLOC'H SVV

Informations entreprise: activité, taille...Maison de ventes aux enchères

Le Floc'h Maison de Ventes est une société de ventes volontaires, doublée d'un office judiciaire. L'entreprise réalise environ quarante ventes par an de mobilier et objets d'art essentiellement à Saint-Cloud et une cinquantaine de ventes en ville ou judiciaires.

Notre expertise couvre toutes les époques et toutes les spécialités.

Le siège de l'entreprise se situe à Paris (30 avenue Théophile Gautier, 75016), la salle des ventes et l'espace de travail principal à Saint-Cloud (desservie par la ligne La Défense, Paris Saint-Lazare). Lieu de travail/Télétravail SAINT-CLOUD (92)

Missions principales:

-Relation commerciale

Vous représenterez notre Maison de Ventes au travers des nombreux contacts quotidiens avec les clients acheteurs:

- -par téléphone et mail pour toute demande liée au processus d'achat, de paiement et de retrait des lots.
- -Lors de leur visite pour le règlement de leurs achats.

Nous attachons une vive importance à la qualité du service que nous offrons à notre clientèle et l'image que nous transmettons, dont vous serez l'un des vecteurs essentiels.

-Gestion de l'avant et après-vente sur de grands volumes

Vous serez en charge:

- -de l'enregistrement des ordres d'achat ainsi que du prélèvement des cautions-de la réalisation, l'édition et l'envoi des bordereaux
- -des encaissements: virements, cartes de crédit, chèques, espèces-des relances des impayés
- -Logistique

Vous participez et organisez:

- -les réponses aux demandes de devis d'expédition et/ou de transport-la confection extrêmement soigneuse des colis
- -l'envoi et le suivi des paquets dans les délais impartis
- -l'organisation du transfert hebdomadaire de certains lots dans nos bureaux parisiens

De plus, vous formerez un binôme avec la personne en charge des ordres d'achat et de l'envoi des rapports de condition.

Ce poste vous permet de participer activement à toutes les ventes, que ce soit en relayant les enchères par téléphone ou le Live, et vous demande une polyvalence certaine liée à la taille même



de l'équipe. En contact permanent avec les objets, vous aurez l'occasion de développer et approfondir vos connaissances.

Vous aurez par ailleurs l'occasion de manager un stagiaire qui vous épaulera sur une partie de vos tâches.

Travail le samedi ponctuellement et tout le week-end environ 15 fois par an dans le cadre des ventes à Saint-Cloud.

Profil recherché

(diplômes, formations, expérience, expertise particulière...)

Expérience et compétences:

- -1 à 2 ans dans la gestion administrative (maîtrise des bases financières et comptables)
- -Très grand sens du service client
- -Vous anticipez et avez le sens des priorités
- -Esprit d'équipe-Très bonne présentation
- -Rigueur et discrétion-Capacité à gérer des situations de tension
- -Aisance avec l'informatique
- -Vous parlez et écrivez couramment anglais
- -Appétence pour le milieu de l'art-Une expérience dans le secteur des ventes aux enchères n'est pas obligatoire

Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre...)CDI/non cadre Avantages :

- -Tickets restaurant à 9 euros
- -Titre de transport remboursé à 50%
- -Samedis travaillés donnant droit à récupération
- -Dimanches travaillés payés

Salaire indicatif 2100 euros bruts/mois

Contact:

Nom, prénom, mail : Isabelle LESOBRE : il@lefloch-drouot.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Ingénieur commercial solutions logicielles béton-carrières-matériaux – h/f
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes Ce poste nécessite des déplacements Clients sur le territoire France (20% par mois) avec quelques nuits hors domicile. Rémunération (avec véhicule de service) et intéressement important. Télétravail possible à 40/60% du temps. Localisation possible en province.
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Sous la responsabilité du Responsable Commercial, vous vous participez au développement commercial de la société sur les clients existants et les nouveaux clients. Voici vos missions : Identifier les opportunités de nouvelles affaires par votre propre prospection
	(50%), Développer les nouvelles opportunités issues du service marketing (15%), Développer des opportunités additionnelles sur des comptes existants (35%), Mettre en place une stratégie de compte adaptée pour chaque prospect, S'inscrire dans une démarche commerciale de long terme Faire des préconisations sur site grâce à votre compréhension du métier du client
	Convaincre les interlocuteurs stratégiques et variés (Dir. Industriel, Matériels, DSI, Dir. Régional de site). Les cycles de ventes vont de 3 à 6 mois (maximum 24 mois) suivant la taille des comptes adressés. Vous serez aidé de l'équipe avant-vente pour les aspects techniques complexes, et par un marketing (salons, Inbound) plus une liste qualifiée de 3.000 noms dans le métier des carrières. Vous disposez d'une équipe technique très qualifiée et spécialisée de 10 personnes.
FORMATION ET COMPETENCE	



	l'international.
	Notre client propose une bonne ambiance de travail, une entreprise en fort développement avec des moyens conséquents. Si vous souhaitez participer au développement d'une société dynamique à taille humaine en apportant votre leadership et votre envie d'avancer, postulez!
CONTEXTE DE TRAVAIL	Notre client est un éditeur de logiciels, spécialisé dans le secteur l'industrie des matériaux de construction et plus particulièrement de la chaîne de production du béton et des carrières de granulats. Depuis 20 ans, la société innove en créant des solutions adaptables pour ses clients en mode Saas ou « on premise ». Ces solutions spécialisées sont utilisées dans plus de 100 carrières et représentent 800.000 livraisons par an. Ce marché est un marché d'équipement très large puisque 2/3 des carrières aujourd'hui ne sont pas équipées d'une solution de gestion. La société propose 4 grandes familles de solutions :
	Le suivi de la vie du chantier de la carrière. (Entrées de camions, réception de commandes, la reconnaissance des plaques d'immatriculation et la pesée des camions).
	La dématérialisation de bons de livraisons de bout en bout Le suivi des chantiers en temps réel sur un seul La Business Intelligence qui permet de prendre des décisions plus facilement et plus rapidement. Dans le cadre de l'accroissement d'activité, il est amené à développer ses équipes
ENTREPRISE	

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi

	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Chargé(e) de communication et marketing H/F
TYPE DE CONTRAT	Alternance
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	En tant que Chargé(e) de communication, ta mission sera de développer la présence de Synaxe dans toute la France!
	Tu seras encadré(e) par le PDG et travailleras en étroite collaboration avec les commerciaux.
	Tu souhaites démarrer ta carrière dans la communication en rejoignant une PME française dynamique ? N'hésite plus à postuler !
	Réseaux sociaux : gérer le compte LinkedIn de Synaxe.
	Publier du contenu sur la page LinkedIn pour générer de l'engagement Mettre en place une veille des acteurs du marché et des concurrents Interagir avec les posts de l'écosystème en réagissant et commentant Développer la présence de Synaxe sur d'autres réseaux Blog : rédiger des articles à forte valeur ajoutée pour notre audience.
	Participer à l'identification des thématiques prioritaires en fonction de l'intérêt de notre cible et du potentiel SEO Rédiger les contenus pour apporter un maximum de valeur aux lecteurs Participer à la promotion des contenus que tu rédiges Salons professionnels : organiser la participation de Synaxe sur des événements B2B pour générer des opportunités business
	Identifier ces événements pertinents pour Synaxe en Europe Organiser la présence de notre équipe commerciale Mettre en place le dispositif de communication autour de ces événements Cette liste de missions est non exhaustive : c'est à toi de créer ton poste en fonction de tes affinités et de tes compétences !
FORMATION ET COMPETENCES	



	et tu réalises idéalement une formation spécialisée dans ce domaine.
	Tu as eu une première expérience en marketing ou communication.
	Tu es reconnu pour tes compétences rédactionnelles et ta maîtrise de la
	langue.
	Rigoureux(se) et organisé(e) : précis(e) et fiable, on te fait confiance les yeux fermés.
	Autonome : tu apprends vite et es capable de prendre des responsabilités.
	Curieux(se): tu ne connais peut-être pas ce secteur mais tu as soif
	d'apprendre.
	Créatif(ve): tu réfléchis sans cesse à de nouvelles idées et tu es force de proposition.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Aujourd'hui, la France compte 2300 carrières de granulats. Ces granulats sont
	essentiels à la construction de routes, de maisons, de rails et constituent donc
	un enjeu majeur pour le territoire.
	Malheureusement, elles sont peu à avoir adopté le tournant du digital.
	Ce qui représente un vrai risque :
	pour les équipes qui peuvent se blesser
	pour le chef de carrière qui met en péril la continuité de sa ligne de production
	pour l'environnement
	Notre mission chez Synaxe : réinventer la gestion des carrières.
	000000000000000000000000000000000000000
	Comment ? En les accompagnant dans leur transition numérique grâce à nos
	solutions digitales personnalisées, comme les bornes, la dématérialisation, les
	systèmes de business intelligence ou les logiciels d'automatisation.
ENTREPRISE	SYNAXE
LIVINEI MISE	SHAWE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



	OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Consultant en solutions logicielles carrières-matériaux – h/f
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes Ce poste nécessite des déplacements Clients sur le territoire France (20% par mois) avec quelques nuits hors domicile. Rémunération et intéressement. Télétravail possible à 40/60% du temps.
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Vous êtes en charge d'assister le responsable commercial dans la vente des solutions logicielles évoquées ci-dessus. Vos missions sont les suivantes :
	Effectuer l'analyse des besoins des prospects/clients et assurer les présentations techniques et fonctionnelles, Participer aux réponses d'appels d'offres (RFP-RFI) en rédigeant les offres sur mesure, Assurer le lien entre le responsable commercial et l'équipe technique qui validera les aspects le plus complexes Garantir la qualité et la faisabilité de la solution vendue (validations des aspects techniques, et fonctionnels de la solution) Gérer l'interface avec les équipes techniques spécialisées qui assureront le déploiement pour leur expliquer la solution qui a été vendue Assurer vous-même le déploiement de certains projets en cas de pic de charge Mettre en place des process si nécessaire pour optimiser le travail entre le commercial et la technique Votre proximité avec les clients et la compréhension de leurs besoins vous permettrons de participer activement à l'évolution des produits de la société Veuillez noter que : La responsabilité de la vente ne vous incombe pas Vous êtes responsable d'aider le responsable commercial à vendre les solutions. Vous ne gérez pas les coûts et les prix
FORMATION ET COMPETENCE	 Vous travaillez sur 10 à 20 projets par an sur des montants de 50K€ à 200K€ De formation ingénieure idéalement dans les domaines bâtiment/matériaux, vous êtes jeune diplomé(e) ou possédez une première expérience dans un univers technique (idéalement pour les métiers des carrières, de l'enrobée,



	des matériaux de construction, du bâtiment, de la déconstruction) avec l'intérêt pour aller vers une fonction d'avant-vente. Vos compétences rédactionnelles avérées vous permettront de répondre à des appels d'offres complexes. Vous êtes exigeant avec vous-même, vous aimez produire un travail de qualité. Notre client propose une bonne ambiance de travail, une entreprise en fort développement. Si vous souhaitez participer au développement d'une société
	dynamique à taille humaine en apportant votre leadership et votre envie d'avancer, postulez !
CONTEXTE DE TRAVAIL	Notre client est spécialisé dans la mise en place de solutions logicielles à destination des secteurs du recyclage, de l'extraction de matériaux et de la production de béton. Depuis 20 ans, la société innove en créant des solutions adaptables pour ses clients en mode Saas ou « on premises ». Ces solutions spécialisées sont utilisées dans plus de 100 carrières et 215 centrales à béton. Cela représente plus d'1 Million de livraisons par an. Ce marché est un marché d'équipement très large puisque 2/3 des carrières aujourd'hui ne sont pas équipées d'une solution de gestion. La société propose 4 grandes familles de solutions :
	Le suivi de la vie du chantier de la carrière. (Entrées de camions, réception de commandes, la reconnaissance des plaques d'immatriculation et la pesée des camions). La dématérialisation de bons de livraisons de bout en bout Le suivi des chantiers en temps réel sur un seul La Business Intelligence qui permet de prendre des décisions plus facilement
	et plus rapidement. Dans le cadre de l'accroissement d'activité, il est amené à développer ses équipes
ENTREPRISE	and the second of the second o

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



17 1	
Intitulé du poste	Media Trader junior (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	ADCLEEK
Informations entreprise:	Spécialiste des techniques d'optimisation des campagnes de
activité, taille	communication sur internet.
Lieu de travail / Télétravail	Levallois-Perret (92) / Télétravail envisageable.
Missions principales	Au sein de l'agence, et au sein de l'équipe trading, vous prenez en charge l'achat et la gestion globale des campagnes de publicité online pour un portefeuille de clients. Vous participez à l'ensemble des projets en vous appuyant sur les outils innovants de l'agence et les plateformes d'achat online. Vous êtes l'interface principale entre le client et les équipes techniques et assurez l'optimisation de leur visibilité en ligne par un suivi rigoureux des campagnes et un reporting régulier. Vous mettez votre expertise au service de vos clients pour les accompagner au mieux sur les recommandations médias, les créations, le tracking et le choix de data pertinentes pour atteindre les audiences cibles. Vous optimisez quotidiennement les données sur les plateformes d'achat et de vente en temps réel. Vous prenez en charge le reporting final aux annonceurs et êtes force de proposition sur les améliorations des outils et l'optimisation des campagnes. En qualité de Média Trader Junior, vous aurez notamment la charge de participer aux missions suivantes: Etablir les recommandations concernant les audiences, médias, contextes, créations, tracking et le choix de data pertinentes, concevoir les stratégies pour atteindre les objectifs de communication des clients; Déterminer les stratégies d'enchères (bid) qui permettent de répondre aux objectifs des clients; Préparer le set-up des campagnes, veiller au bon déploiement de cellesci; Piloter l'ensemble des campagnes en s'appuyant sur les outils innovants de l'agence et en connexion directe ou indirecte avec les partenaires technologiques du marché (DSP, Data Provider, régies); Assurer un suivi quotidien des remontées des campagnes, optimiser les données sur les plateformes d'achat et de vente en temps réel, procéder aux ajustements de stratégies et de prix nécessaires pour atteindre les objectifs de communication des clients; Maintenir des relations étroites avec les clients et assurer un service de qualité, leur suggérer toute modification importante nécessaire à l'



	 Se tenir informer des évolutions techniques liées au marché de la publicité online, des offres et prestations de la concurrence et des offres des fournisseurs potentiels de technologies, d'audiences, de data, etc. et en informer la Société; Tenir la société informée des attentes et souhaits de la clientèle; Proposer des améliorations des outils de déploiement, d'optimisation et de reporting des campagnes et participer à leur mise en œuvre, dans la limite de ses compétences, et en collaboration avec les équipes techniques et recherche et développement; Participer aux réunions hebdomadaires, assurer un reporting fiable et précis à la direction, lui signaler tout dysfonctionnement ou axe de progrès.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	 De formation supérieure web marketing, idéalement école d'ingénieur, vous avez idéalement une première expérience sur le marché de la publicité programmatique et/ou une première expérience dans la gestion de campagnes publicitaires Online (Display, Mobile, Video, Affiliation, Search Marketing). Vous parlez anglais couramment. Vous avez une approche fortement ROIste en accord avec les objectifs de développement de l'agence. Doté(e) d'un bon relationnel, vous savez accompagner et conseiller les clients dans la mise en place de projets d'envergure. Vos connaissances techniques vous permettent d'optimiser au mieux les achats médias et la gestion des campagnes dans leur ensemble. Curieux(se) de nature, vous êtes animé par l'univers du digital et des nouvelles technologies. Ouvert(e) d'esprit, réactif(ve) et doté(e) d'une grande capacité d'adaptation, vous saurez vous adapter à l'environnement d'une start-up. Votre goût pour les chiffres et votre rigueur vous permettra de gérer des problématiques complexes avec efficacité. Esprit d'équipe, disponibilité et humilité seront les garants de votre
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	performance au sein d'une agence en pleine expansion CDI / Cadre
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Commercial communication visuelle grand format
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	GROUPE CHAUMEIL
Informations entreprise :	Leader national dans le print, la communication, le marketing et la
activité, taille	gestion documentaire.
Lieu de travail / Télétravail	Nanterre (92)
Missions principales	Le groupe Chaumeil recherche un talent (h/f) pour promouvoir nos solutions, produits et services grand format en lle-de-France. Vous êtes rattaché(e) à notre site de Nanterre et managé par le responsable commercial. Missions Vous assurez le développement des ventes en signalétique, plv, décoration, supports événementiels. Vos principales missions consistent à : • Détecter des projets • Conseiller et proposer des solutions répondant aux besoins • Réaliser les offres commerciales • Transmettre les dossiers à la production
	Vous bénéficiez d'une formation sur-mesure et d'outils adaptés.
	Vous souhaitez vous épanouir dans un nouveau challenge,
	Vous justifiez d'une expérience commerciale B2B,
Profil recherché (diplômes,	Vous aimez la communication et les supports grands formats,
formations, expérience, expertise particulière)	Vous êtes technico-commercial dans l'âme et chasseur de nouvelles opportunités,
	Vous êtes dynamique, persévérant, et appréciez le travail en mode collaboratif et convivial !
Type de contrat (CDI, CDD	
durée, alternance, statut	CDI
cadre/non-cadre)	Cdi calaire five cur 12 25 mais nour 20 hourse nor comaine (an foretion
Salaire indicatif	Cdi, salaire fixe sur 13,25 mois pour 38 heures par semaine (en fonction du niveau d'expertise) + commissions + primes + véhicule de service écologique + pc portable + tel mobile
Contact	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi
Nom, prénom, tel, mail	j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Date de prise de fonction Dè Nombre de postes 1	es que possible
Nombre de postes 1	
Nom de l'entreprise GI	ROUPE CHAUMEIL
Informations entreprise : Lea	ader national dans le print, la communication, le marketing et la gestion
activité, taille do	cumentaire.
Lieu de travail / Télétravail Na	interre (92)
ba Mi Vo pro pa	groupe Chaumeil recherche un Opérateur impression grand format (H/F) sé(e) à Nanterre. issions stre rôle consiste à assurer l'impression, la découpe et le façonnage de oduits imprimés grand format, comme la signalétique, la plv, les bâches, les nneaux, les adhésifs, la vitrophanie, les kakémonos, les rollup, la coration: - Contrôler l'intégrité des fichiers et leur conformité - Effectuer les travaux d'impression sur traceurs et table à plat dernière génération - Assurer les travaux de découpe laser et de finition (plastification, massicot, œillet) - Contrôler la qualité des travaux - Assurer le nettoyage des machines et la maintenance de 1er niveau
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière) Vo	ous souhaitez vous épanouir dans un nouveau challenge. ous justifiez d'une expérience dans l'impression numérique grand format. ous maîtrisez les logiciels de pao (InDesign, Illustrator, Photoshop), Adobe robat, Caldera, ous connaissez les méthodes d'impression numérique (colorimétrie, position, rip) ous avez le sens de l'organisation et la rigueur, ous appréciez les challenges, en mode collaboratif et convivial!
Type de contrat (CDI, CDD	
durée, alternance, statut CD cadre/non-cadre)	ol .
I Salaire indicatif	laire fixe sur 13,25 mois pour 38 heures par semaine (en fonction du niveau expertise).
Contact MI	DE Rives de Seine Entreprise et Emploi
Nom, prénom, tel, mail j.o	ngottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Chef de projet Marketing
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	COMEBACK
Informations entreprise : activité, taille	Agence de production du groupe Afluens. La société produit des dispositifs de communication Print et Digitaux de marques et enseignes à forte notoriété.
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Télétravail partiel
Missions principales	Sous la responsabilité du Directeur Conseil, vous participerez à l'élaboration de dispositifs variés (Digitaux ; Print ; Event ; CRM) pour des marques et enseignes à fortes notoriétés dans des secteurs d'activités variés. Vous interviendrez sur des enjeux marketing de type : géomarketing, ciblage, indicateur de mesure en achat d'espace et suivi commercial avec le respect des plannings de chaque projet. Vous contribuerez à la rédaction des recommandations, des budgets associés et assurez la mise en œuvre de vos dispositifs DÉTAIL DE LA MISSION Proposer, Animer, Suivre les campagnes de marketing multi-locales, et ce sur un mix complet. A Prise de briefs auprès du client Organisation et suivi quotidien des projets Gestion des projets jusqu'à la facturation Suivi du planning des opérations Suivi et consolidation des KPI Suivi budgétaire Coordonner et briefer les équipes internes et externes qui interviennent dans l'élaboration des projets : Régies Media ; Directeur Artistique ; Infographiste ; Motion Designer ; Chef de Fabrication
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	De formation supérieure d'école de communication ou commerce vous avez acquis une première expérience en agence digitale ou en régie média. * Maitrise des indicateurs de performances média ; culture du géomarketing * Bonne connaissance de la chaîne graphique et de la suite Office * Dynamique, autonome, proactif, curieux et rigoureux * Bon relationnel, appréciant le travail en équipe * Sens du service client * La maitrise de l'anglais serait un plus Bac +4 (Maîtrise) (Exigé) Chef de projet marketing H/F : 4 ans (Exigé) Permis B (Exigé) Question(s) de présélection : Quelle différence entre une campagne locale et multi-locale ?



	Que signifie : CPC ? CPM ? Zone Primaire ? TCD ?
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	34000 €/an + prime annuelle
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé de l'offre	Chef de projet / Responsable clientèle
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	COMEBACK
Informations entreprise : activité, taille	Agence de production du groupe Afluens. La société produit des dispositifs de communication Print et Digitaux de marques et enseignes à forte notoriété.
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Télétravail partiel
Missions principales	En pleine dynamique avec le gain de nouveaux budgets, la Direction Commerciale cherche un nouveau talent au sein de son équipe. Vous disposez d'une expérience confirmée de plus de 6ans (hors stages) chez l'annonceur et/ou en agence et/ou des plateformes. De fait, vous justifiez d'une culture marketing et des nouveaux enjeux de la chaîne graphique. Vous n'êtes pas un stratège, mais un animateur, un créateur, un agitateur des dispositifs marketing. Vous aimez le pragmatisme opérationnel. Pour cela: - Vous aimez proposer de nouvelles idées à vos clients en recherche de dispositifs points de vente ambitieux, créatifs ou malins. Peut-être même avez-vous des expériences dans la gestion du marketing local vs national. - Vous êtes reconnus pour votre sens du contact, votre force de proposition, votre tempérament commercial/créateur de projet.
	- Vous managez plusieurs projets à la fois avec vos équipes projets : créatifs, bureaux d'études, chefs de fab, acheteurs et surtout vos clients est votre sport quotidien.



	- Vous suivez vos chiffres pour atteindre et dépasser vos objectifs, une source de motivation.
	Vous serez rattaché(e)s à une directrice de clientèle
	Forcément, vous savez :
	- Écrire et recommander sous PowerPoint vos dispositifs en parlant de parcours clients, de dispositifs couplés on et off, de théâtralisation, d'optimisation budgétaire.
	- Promouvoir les solutions collaboratives dites "outils" qui favorisent le gain de temps, l'efficacité, l'internationalisation et le partage des dispositifs.
	Si vous vous reconnaissez dans les termes : force de proposition / commerce / point de vente, écrivez-nous pour prendre la responsabilité d'un portefeuille multi-clients très reconnus.
	Vous êtes un(e)) H/F diplômé (e) d'études supérieures.
	Vous êtes capable d'utiliser votre anglais à l'oral comme à l'écrit.
Profil recherché (diplômes,	Vous disposez de 6 ans d'expériences minimum hors stage.
formations, expérience, expertise particulière)	Votre profil est riche d'expériences en agences et/ou chez les annonceurs
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	Rémunération disposant d'un système d'incentive sur résultats qualitatifs et quantitatifs.
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Directeur de clientèle
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	COMEBACK
Informations entreprise : activité, taille	Agence de production du groupe Afluens. La société produit des dispositifs de communication Print et Digitaux de marques et enseignes à forte notoriété.
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Télétravail partiel
	En pleine dynamique avec le gain de nouveaux budgets, la Direction Commerciale cherche un nouveau talent au sein de son équipe. Vous disposez d'une expérience confirmée de plus de 10ans (hors stages) chez l'annonceur et/ou en agence et/ou des plateformes. De fait, vous justifiez d'une culture marketing et des nouveaux enjeux de la chaîne graphique.
	Vous n'êtes pas un stratège, mais un animateur, un créateur, un agitateur des dispositifs marketing. Vous aimez le pragmatisme opérationnel.
Missions principales	Pour cela: - Vous aimez proposer de nouvelles idées à vos clients en recherche de dispositifs points de vente ambitieux, créatifs ou malins. Peut-être même avez-vous des expériences dans la gestion du marketing local vs national. - Vous êtes reconnus pour votre sens du contact, votre force de proposition, votre tempérament commercial/créateur de projet. - Vous managez plusieurs projets à la fois avec vos équipes projets: créatifs, bureaux d'études, chefs de fab, acheteurs et surtout vos clients est votre sport quotidien. - Vous suivez vos chiffres pour atteindre et dépasser vos objectifs, une source de motivation.
	Pour cela, vous avec une expérience de management pour animer une courte équipe composée de responsable de clientèle, chef(s) de projets, stagiaire(s).
	Forcément, vous savez : - Écrire et recommander sous PowerPoint vos dispositifs en parlant de parcours clients, de dispositifs couplés on et off, de théâtralisation, d'optimisation budgétaire Promouvoir les solutions collaboratives dites "outils" qui favorisent le gain de temps, l'efficacité, l'internationalisation et le partage des dispositifs Activer votre réseau pour ouvrir de nouvelles collaborations. Si vous vous reconnaissez dans les termes : force de proposition / commerce / point de vente, écrivez-nous pour prendre la responsabilité d'un portefeuille multi-clients très reconnus.



Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous êtes un (e) H/F diplômé(e) d'études supérieures. Vous êtes capable d'utiliser votre anglais à l'oral comme à l'écrit. Vous disposez de 10 ans d'expériences minimum hors stage. Votre profil est riche d'expériences en agences et/ou chez les annonceurs
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	Rémunération disposant d'un système d'incentive sur résultats qualitatifs et quantitatifs.
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Chargé de mission
Date de prise de fonction	Immédiate
Nombre de postes	1 (Référence :1346)
Nom de l'entreprise	CPM France
Informations entreprise :	Criviriance
activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Issy les Moulineaux (92) / Télétravail à définir selon accord CPM
Missions principales	Nous recherchons un Chargé de Missions RH H/F pour venir renforcer notre équipe d'HRBP. Orienté(e) clients et résultats, vous aimez travailler en équipe et vous avez à cœur de travailler en partenariat avec les managers tout en favorisant le développement des compétences des collaborateurs. Rattaché(e) au Responsable RH, vous prenez la responsabilité RH d'un périmètre d'environ 250 collaborateurs. Pour cela, vos principales missions sont les suivantes : Conseil opérationnel auprès des managers : Appréhender les problématiques liées au business et au cadre légal, Agir en tant que partenaire auprès de vos interlocuteurs en apportant des recommandations adaptées Gestion du disciplinaire : conseil, entretiens et notifications Accompagner les collaborateurs dans leur développement : entretien de mobilité, entretien annuel, entretien professionnel, et animation des formations en Droit Social Garant(e) des contrats de travail et avenants, déclaration d'embauche obligatoire, formalités de départ Contribuer à des projets RH transverses
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Nombre d'années d'expérience : 2 à 5 ans Niveau de formation : Bac +3 (Licence) Détails : Diplômé(e) d'une formation supérieure en Ressources Humaines, vous avez une expérience sur un poste similaire avec une solide connaissance en Droit Social. Vous êtes curieux(se), autonome, force de proposition, doté(e) d'un
	excellent esprit d'équipe et habitué(e) à travailler de façon transverse. Vous êtes reconnu(e) pour être un(e) bon(ne) communicant(e) ainsi



	que pour ves capacités rédactionnelles. Vous avez un excellent
	que pour vos capacités rédactionnelles. Vous avez un excellent
	relationnel et un sens fort du service ; qualités indispensables pour
	prendre le rôle de véritable partenaire RH au sein de notre groupe.
	Orienté(e) clients et résultats, vous avez à cœur de travailler en
	partenariat avec les managers tout en favorisant le développement des
	compétences des collaborateurs.
Type de contrat (CDI, CDD	
durée, alternance, statut	CDD 5 mois/ ETAM
cadre/non-cadre)	
	2 550 € brut + prime de 1000 €/an au prorata du temps de présence
Salaire indicatif	Avantages: Mutuelle/ Prévoyance, Tickets Restaurants ou RIE,
	Remboursement Navigo 50%, Télétravail
Contact	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi
Nom, prénom, tel, mail	j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Chef des ventes régional dédié SCHAR F/H
Date de prise de fonction	02/05/2022
Nombre de postes	1 (Référence : 1779)
Nom de l'entreprise	CPM France
Informations entreprise : activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Ile de France
Missions principales	CPM FRANCE recherche pour son client, SCHAR, leader du sans gluten en Europe depuis 35 ans, un CHEF DES VENTES REGIONAL H/F afin d'asseoir son véritable rôle d'expert en France et de développer une gamme complète de produits gourmands et novateurs destinés à améliorer la qualité de vie et la joie de vivre des personnes cœliaques ou sensibles au gluten. Au sein d'une équipe dédiée à notre client et sous la hiérarchie du directeur de clientèle et du Directeur des ventes national, le Chef des
	Ventes Régional CPM pour Schar aura la responsabilité :
	1. Du MANAGEMENT de l'équipe :
	- Encadrer une équipe composée de 11 chefs de secteur sur la zone géographique concernée.
	- Contribuer au développement des compétences des chefs de secteur en les formant/coachant sur les techniques de vente au travers de journées terrains et en faisant un reporting à chaque visite pour formaliser le plan d'action personnalisé.
	- Effectuer l'évaluation annuelle des chefs de secteur
	- Participer au recrutement et favoriser la cooptation.
	2. De l'ANIMATION des performances business de l 'équipe :
	- Transmettre les informations commerciales à votre équipe et s'assurer de la bonne mise en application de la politique commerciale / Piloter les résultats de l'équipe et donner les orientations nécessaires
	pour atteindre les objectifs fixés.
	- Garantir la croissance du volume de ventes des produits sur votre région ainsi que des indicateurs clés de performance (KPI's) permettant d'atteindre cette croissance volume (DNP, PDL, etc.).
	- Vérifier régulièrement la qualité d'exécution et le reporting.



	- Se montrer force de recommandation sur les axes d'amélioration de son activité.
	- Gérer les éventuels dysfonctionnements people avec l'appui d'un responsable RH.
	3. De garantir le RESPECT DES RÈGLES & DU CADRE LÉGAL entre CPM et le client :
	- Contrôler les plannings des chefs de secteur ainsi que les actions à mener et en vérifie la cohérence
	- Effectuer des storechecks pour s'assurer de la fiabilité des informations saisies dans le reporting
	- Effectuer le reporting régional et vérifier que celui de son équipe (qualitatif / quantitatif) est bien transmis dans les temps
	- Assurer le suivi administratif nécessaire au bon fonctionnement de l'équipe (notes de frais, congés, primes, matériel)
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Nombre d'années d'expérience : 2 à 5 ans Niveau de formation : Bac +4 Détails : - Notre futur(e) collaborateur(trice) bénéficie d'une expérience
	significative en management d'équipes terrain et une excellente maîtrise des techniques de formation et d'accompagnement des Responsables de secteur (profils itinérants) et une approche de la vente directe.
	 Connaissance de l'univers de la GMS. Vous avez également une excellente connaissance des techniques de vente et des leviers de motivation/action.
	- Disposant d'un leadership naturel, notre Responsable des ventes aura le sens de l'équipe et brillera par son exemplarité.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI Avantages : PC, Téléphone, véhicule type Mégane, carte carburant, forfait déjeuner 17,70€, forfait nuitée 80€
Salaire indicatif	Fixe 3000 € brut / mois + variable sur objectifs au trimestre
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intituló du posto	Commercial terrain dédié American Everess F/H
Intitulé du poste Date de prise de fonction	Commercial terrain dédié American Express F/H Immédiate
Nombre de postes	1 (Référence : 1687)
Nom de l'entreprise	CPM France
Informations entreprise :	Crivi France
activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Paris intramuros
Missions principales	Nous recherchons activement des Commerciaux en Vente Directe H/F pour notre client American Express (AMEX). Vos missions seront les suivantes : Organiser votre plan de tournée, de prospection en porte à porte auprès de commerces indépendants Promouvoir le réseau American Express auprès des commerçants, les faire y adhérer et activer les terminaux de paiement Assurer le suivi commercial et administratif de la clientèle Effectuer un reporting quotidien de vos actions
	Ci-après une vidéo d'un de nos collaborateurs : https://www.youtube.com/watch?v=m6HcEIYrHLY Nombre d'années d'expérience : 0 à 2 ans Niveau de formation : Bac - Bac Pro Détails : Doté(e) d'un véritable tempérament de "chasseur", vous justifiez d'une expérience sur un poste de Vendeur(se) ou d'Attaché(e)
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Commercial(e) ou en Vente Directe idéalement auprès de réseau de commerçants. On vous reconnaît les qualités suivantes : écoute active, sens du relationnel, dynamisme, esprit d'équipe, bienveillance et intégrité. Vous êtes rompu(e) aux techniques de ventes, avez une force de conviction et de ténacité, une excellente présentation et un sens aigu du résultat. Si le challenge vous stimule, cette mission est faite pour vous ! Des perspectives d'évolution sont envisageables
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	Fixe : 2000€ brut mensuel + Commissions déplafonnées sur objectifs. Avantages : Remboursement 100% titre de transport, Smartphone, Tablette, 17,70€ indemnité repas au forfait sur justificatif
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Customer Succes Manager F/H
Date de prise de fonction	Immédiate
Nombre de postes	1 (Référence :1742)
Nom de l'entreprise	CPM France
Informations entreprise : activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Issy les Moulineaux (92) / Télétravail à définir selon accord CPM
Missions principales	Tu intégreras une équipe jeune et dynamique qui fonctionne en mode collaboratif. La créativité et la curiosité sont des valeurs portées par ce projet. Tes missions: Dans un premier temps, tu constitues ton portefeuille de clients par la prospection (assistée) (cibles d'industriels de grande taille dans les PGC, food, beauté) et par la mise en relation chez nos clients existants en travaillant avec tes collègues directeurs de comptes. Une fois ton portefeuille constitué, tu le gères et le développes, pour cela, il te faudra: Ecouter tes clients pour identifier les besoins et répondre à leurs besoins; Conduire une stratégie de fidélisation client; Recueillir des feedbacks et analyser l'expérience utilisateur pour proposer des pistes d'amélioration; Assurer le développement de la clientèle; Rédiger des rapports et met à jours les comptes clients; Travailler avec l'équipe back office et l'équipe commerciale; Tu es responsable du pilotage et de l'analyse des campagnes (KPI, reporting compte-rendu, analyse quantitative et qualitative) en t'appuyant sur nos outils d'analyse et de reporting
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Nombre d'années d'expérience : 2 à 5 ans Détails : - Niveau BAC 4/5 - Ton expérience t'a amené à constituer un portefeuille client en prospectant, tu as travaillé avec de grands industriels et tu es à l'aise avec les grands comptes.



	- On t'attend avec une connaissance du retail et du fonctionnement promophile
	- Une expérience de KAM ou d'animation de réseau de vente peut être une alternative
	- L'anglais est important pour les échanges avec les directions de tes clients qui se trouvent partout dans en Europe.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	Rémunération minimum 3000€. Rémunération maximum 3500€
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Télévendeur e-promoteur dédié PepsiCo F/H
Date de prise de fonction	Immédiate
Nombre de postes	1 (Référence :1711)
Nom de l'entreprise	CPM France
Informations entreprise : activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Issy les Moulineaux (92) / Télétravail à définir selon accord CPM
	Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons des Chefs de secteur sédentaire en B2B H/F qui auront pour missions de pousser le référencement des produits de notre client auprès des responsables Magasin Drive et d'améliorer leur visibilité.
	Vous : Vous avez soif de relever des challenges et de réussite, vous êtes passionné(e)s par la vente et la négociation, vous souhaitez être pleinement acteurs de votre fonction? Ce poste est fait pour vous. Votre personnalité et votre professionnalisme feront la différence.
Missions principales	Nous: au sein de notre structure à taille humaine, nous vous accompagnons dans votre montée en compétences, sur la connaissance des produits, de notre univers. Votre manager vous propose un suivi personnalisé, un accompagnement de proximité afin de développer vos talents, et réussir ensemble. Nous sommes à votre écoute pour vous proposer un parcours de formation adapté. Votre réussite, suivant les possibilités, peut vous ouvrir des passerelles en interne, que ce soit sur des postes terrain, ou au siège. Qu'attendez-vous? Osez, et construisons ensemble notre réussite commune.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Nombre d'années d'expérience : 2 à 5 ans Détails : Nous recherchons des personnes bénéficiant d'une expérience significative dans la vente et ayant une bonne connaissance des techniques de vente et du traitement des objections par téléphone. Une expérience terrain serait un réel atout pour occuper ce poste. Maîtrise du pack office (présentation, reporting) Vous devez être à l'aise au téléphone, un(e) bon(ne) communicant(e). Votre sens de la satisfaction client et du résultat vous permettra d'atteindre vos objectifs.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	Fixe + variable sur objectifs Avantages : PC, Téléphone, carte titre restaurant, Pass Navigo 50%, CE
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Directeur (trice) artistique 360 (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1 (Référence : DAVenise-062021)
Nom de l'entreprise	GROUPE VENISE
Informations entreprise :	Spécialiste de l'accompagnement à la digitalisation et de la réponse aux
activité, taille	évolutions de marché.
Lieu de travail / Télétravail	Boulogne-Billancourt (92)
Missions principales	Rattaché(e) à la Direction de l'agence, vous gérez la Direction Artistique dans les différentes missions de l'agence au quotidien en collaboration avec les équipes de l'agence. Les demandes couvrent une communication 360°: Online Contenu de réseaux sociaux et de sites web Campagnes médias digitales, jeux concours Offline Identité visuelle (logo, charte graphique) Campagnes Publicité & Événementiel (affiche, signalétique, kakémonos) Edition (brochure, plaquette, carnet de dégustation, communiqué de presse, dossier de presse) Instore (PLV) Design packaging (étiquette, goodies) Production Shooting photos et vidéos, retouches photos, stylisme, casting, scenarios Dans le cadre de cette mission, vous Proposez des pistes créatives répondant aux objectifs fixés Concevez des identités, des territoires de marque et des outils de communication Déclinez les créations sur tous les supports Maîtrisez les délais Pratiquez une veille créative sur les sujets numériques, les tendances des médias, des réseaux sociaux et les nouveaux langages graphiques Bon(ne) communicant(e) et avez un sens aigu du relationnel
	Capable de partager votre esprit créatif avec les autres membres de
	l'équipe et de donner du sens aux solutions proposées pour répondre
Profil recherché (diplômes,	aux problématiques des marques.
formations, expérience,	Force de propositions,
expertise particulière)	A l'écoute des commerciaux et des clients
	Sensible aux dernières tendances graphiques, typographiques et vous suivez les évolutions des plateformes sociales.



	Intéressé(e) par l'univers agro-alimentaire (food, développement
	durable)
	Dynamique et enthousiaste
	Ouvert d'esprit et flexible
	D'une grande culture générale
	VOS COMPETENCES
	Maitrise de la suite Adobe (Photoshop, Illustrator, InDesign)
	Motion Design : After Effects et Premiere serait un grand plus
	Maitrise de la chaîne graphique digital et print
	Bilingue anglais apprécié
	Vous connaissez les différentes techniques de communication (on et
	offline) avec une bonne connaissance des canaux digitaux
	VOTRE EXPERIENCE
	Vous êtes diplômé d'une école d'art graphique et vous disposez de min 4 ans d'expérience en gestion de projets créatifs en environnement Agence. Vous avez ainsi pu démontrer vos qualités en définition de concepts créatifs, direction artistique, en graphisme et en pilotage de projets. Vous souhaitez vous investir dans un groupe multi-talents au sein d'une structure à taille humaine.
Type de contrat (CDI, CDD	
durée, alternance, statut	CDI
cadre/non-cadre)	
Salaire indicatif	A négocier
Contact	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi
Nom, prénom, tel, mail	j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Team Manager F/H
•	
Date de prise de fonction	Immédiate
Nombre de postes	1 (Référence : 1812) CPM France
Nom de l'entreprise	CPIVI France
Informations entreprise : activité, taille	Entreprise spécialiste de la force de vente supplétive.
Lieu de travail / Télétravail	Issy les Moulineaux (92)
Lieu de travair / Teletravair	133y les Woulliteaux (92)
	Nous recherchons activement un Chef d'équipe H/F pour notre BU Télévente à Issy les Moulineaux.
	Rattaché(e) directement à la direction de clientèle BU New Business / Telesales, le Chef d'équipe encadre, pilote et coache nos commerciaux. Il/Elle travaille en collaboration étroite avec le Catégory Manager, en charge du back office de la Business Unit.
Missions principales	Acteur(trice) majeure de la mise en œuvre de la feuille de route commerciale, le/la chef des ventes est garant(e) de la bonne circulation des informations auprès de son équipe, du Catégory Manager de la BU et de son responsable hiérarchique. En charge d'identifier et d'actionner les leviers pertinents pour atteindre les objectifs fixés, le/la chef des ventes assure le pilotage de l'activité de son équipe & de la tenue des objectifs commerciaux.
	Il/elle est également responsable de la montée en compétence de ses collaborateurs. Nos commerciaux mènent majoritairement des actions de phoning, en format structurel ou commando pour le compte de nos clients industriels avec des objectifs de montée en DN, de revente d'opérations promotionnelles, de correction de rupture dans les enseignes indépendantes – Drives ou magasins GMS.
	Nombre d'années d'expérience : 2 à 5 ans Niveau de formation : Bac +5 (Master)
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Détails : Vous avez une solide expérience en management et avez plaisir à embarquer vos équipes Vous avez une bonne maitrise des outils informatiques, vous savez faire parler les chiffres et savez transformer les analyses en plans d'action concrets pour votre équipe. Vous maitrisez les techniques de ventes, la bonne connaissance de



	l'environnement GMS ainsi que de l'E-commerce vous aidera à développer des stratégies commerciales efficaces.
	Vous disposez d'une excellente fibre managériale, de bonnes qualités relationnelles, d'un tempérament positif et enthousiaste Vous avez le goût du challenge et vous êtes orienté(e) business & résultats. Vous savez lire les chiffres et êtes capable de les analyser pour piloter votre activité et orienter les actions de votre équipe. Vous êtes agile et savez travailler dans un environnement mouvant. Vous savez être force de recommandation sur les axes d'amélioration de
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	votre activité. CDI
Salaire indicatif	Fixe 2800€ + prime mensuelle 300€ + prime trimestrielle 300€
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Instituted also assets	Ch of do 1992; of 200 (5/U)
Intitulé de poste	Chef de projet 360 (F/H)
Date de prise de fonction	01/04/2022
Nombre de postes	1 (Référence : CPVenise-042021)
Nom de l'entreprise	GROUPE VENISE
Informations entreprise :	Spécialiste de l'accompagnement à la digitalisation et de la réponse aux
activité, taille	évolutions de marché.
Lieu de travail / Télétravail	Boulogne-Billancourt (92)
Missions principales	Rattaché(e) à la Directrice de clientèle : Vous serez chargé(e) de la prise de briefs annonceurs, du débrief aux créatifs, de participer aux recommandations et présentations client. Vous travaillerez étroitement avec nos clients pour répondre aux objectifs, de chaque action. Vous participez à la coordination des actions avec nos agences partenaires dans les différents pays de nos campagnes de communication. Vous pilotez les prestataires en fonction des actions mises en œuvre (agence media, agence de RP, agence digitale, studio son) Vous assurez la bonne organisation des projets, le respect des délais et des budgets. Vous participez au suivi commercial et budgétaire. Vous réalisez les reportings, le suivi et les résultats des actions. Vous gérez les archives et l'administration des campagnes co-financés européennes Exemples de missions : animation de réseaux sociaux, réalisation et mise à jour de site web, campagnes média digitales, annonces presse, événements RP et grand public, productions de vidéos, newsletters
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous avez 5 ans d'expérience dans les métiers de la communication, idéalement en agence. Vous souhaitez vous investir dans un groupe multi-talents au sein d'une structure à taille humaine. VOS COMPETENCES Vous être un(e) bon(ne) communicant(e) et avez un sens aigu du relationnel. Vous êtes force de propositions, à l'écoute de vos clients et savez prendre des initiatives. Vous savez écrire un brief, challenger les debriefs clients et débriefer les équipes créatives. Vous avez un esprit vif et créatif, un tempérament commercial. Vous êtes très organisé(e), autonome, et la gestion de projet n'a pas de secret pour vous. Vous maitrisez la prise en charge de pics en charge de travail. Vous connaissez les différentes techniques de communication (on et



	offline) avec une bonne connaissance des canaux digitaux Vous maitrisez l'anglais courant à l'oral et l'écrit. Vous maitrisez le Pack Office De formation Bac +5 (Master, Ecole de commerce,) avec une
	spécialisation en communication, écoles spécialisées en communication
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Développeur Back end PHP (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	ISOSKELE
Informations entreprise : activité, taille	Agence data marketing et communication
Lieu de travail / Télétravail	Pessac (33) / Télétravail partiel
Missions principales	Intégrez au sein du pôle technique de Bordeaux (Pessac), vos missions seront : • De développer de nouvelles fonctionnalités sur les outils TimeOne, • D'améliorer les processus techniques et les environnements de développement, • De prendre en main des problématiques métier plus que des technologies, • Et de rendre nos utilisateurs heureux !
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous êtes agiliste, teamplayer et aficionado du poker (on accepte les débutants ⓒ) ? La tech n'a pas de secret pour vous ? Vous connaissez sur le bout des doigts : Langages : PHP 5/7/8 et Javascript − ES5/6, Symfony 4 / API Platform POO (et pourquoi pas fonctionnelle !) Base de données : MySQL, Redis, Outils de développement collaboratif : Git, GitLab, Gitflow, DevOps : Docker, CI/CD, Linux : SSH, bash & co, Agiliste ! Aficionado du poker (débutant accepté) N'attendez plus, venez nous rejoindre !
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Intégrateur développeur Front end (F/H)
Date de prise de fonction	17/04/2022
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	ISOSKELE
Informations entreprise : activité, taille	Agence data marketing et communication
Lieu de travail / Télétravail	Montrouge (92) / Télétravail partiel
Missions principales	Dans le cadre d'un remplacement d'une salariée en congé maternité, sous la responsabilité du directeur de production vos missions principales seront : D'utiliser Photoshop pour réaliser des modifications sur les maquettes si nécessaire D'intégrer les maquettes Photoshop en html et de les optimiser pour l'e-mailing / site web De développer des formulaires en PHP avec Webservice De savoir développer des sites web complets (html / CMS) De tester l'ensemble de vos projets sous les principaux clients mail / navigateurs Validation des tests avec le client
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	De formation supérieure Bac +4/5, vous avez une expérience réussie d'au minimum 2 ans. Vos compétences techniques: Maîtrise indispensable des langages d'intégration (html, css, sass, flexbox) et du responsive design. Maitrise de PHP - Javascript – Jquery Savoir travailler dans un environnement de développement (Framework, Git) Bonne connaissance des contraintes liées à l'emailing: messageries, délivrabilité Bonne connaissance de Wordpress Savoir utiliser Adobe Photoshop Connaissance de AMP serait un plus. (techno emailing google) Vous êtes autonome, savez travailler en équipe, et pouvez alterner rapidement d'un projet à l'autre. Positif et sociable, vous aimez travailler au sein d'une petite équipe. Vous êtes en veille permanente sur les nouvelles techno / tendances en terme d'intégration.



	Vous savez rendre compte et travailler rapidement. Vous comprenez les enjeux de chaque projet. Vous contrôlez votre travail à 100% avant de délivrer. Vous serez garant de son bon fonctionnement. Consciencieux(se) et appliqué(e), vous savez prendre des initiatives. Si vous vous reconnaissez alors venez rejoindre notre équipe jeune, dynamique, réactive et ultra-professionnelle!
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDD (remplacement maternité)
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Key account manager B2C (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	ISOSKELE
Informations entreprise : activité, taille	Agence data marketing et communication
Lieu de travail / Télétravail	Montrouge (92) / Télétravail partiel
Missions principales	Rattaché(e) au Directeur commercial, vous aurez pour mission de développer un portefeuille de nouveaux clients et répondrez aux demandes entrantes issues du Groupe. Vos missions: - Atteindre et dépasser les objectifs de revenu assignés. - Activement rechercher de nouvelles opportunités de business. - Accompagner les conseillers du groupe sur leurs demandes entrantes - Rédiger des recommandations commerciales adaptées et y apporter des solutions innovantes - Suivre et apporter des solutions lors de vos campagnes marketing avec l'appui de notre chef de projet - Réaliser des RDV clients - Répondre aux Appels d'Offres ciblés
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	A vos talents commerciaux s'ajoutent de vraies qualités d'écoute et de conseil, nécessaire dans un environnement de conseil B2C afin d'obtenir la confiance de vos clients et de vos apporteurs d'affaires sur le long terme. De formation Bac+4/5 vous justifiez d'une première expérience d'au moins 5 ans acquise dans la vente de prestations de services / conseil auprès d'une clientèle dans un environnement Marketing digital/communication. Vous maîtrisez les connaissances techniques liées à notre activité de campagnes marketing (SFMC, Adobe, Acoustic). Votre écoute active, votre organisation, votre gestion des priorités et surtout votre créativité seront les atouts recherchés. Vous êtes proactif (-ve), à l'aise au téléphone et en RDV et souhaitez rejoindre une équipe à taille humaine dans une ambiance conviviale.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé du poste	Digital Trader (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	OMD France (GROUPE OMNICOM MEDIA)
Informations entreprise :	Agence media qui accompagne les annonceurs dans leur stratégie de
activité, taille	communication tant offline qu'online
Lieu de travail / Télétravail	Boulogne-Billancourt (92)
Missions principales	Au sein de notre équipe, vous développerez les stratégies de communication et des dispositifs du marché français. A ce titre, vos missions découleront comme suit : • Achat et mise en ligne des campagnes digitales multiplateforme (display, programmatique et social) • Optimisations des campagnes • Coordination trafficking & assets créatives de campagnes • Analyse & reporting local/central • Recommandations stratégiques • Gestion plateformes (Business Manager, Zemanta, DV360, Amazon DSP) et relations régies • Présentations clients • Suivi facturation Omnicom Media Group s'engage pour la diversité et l'inclusion. Toutes nos offres d'emploi sont ouvertes aux travailleurs en situation de handicap.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Nous recherchons une personne motivée et dynamique, souhaitant s'impliquer dans une équipe en forte croissance. Vous faites preuve de pragmatisme et d'organisation. Vous avez une excellente connaissance des outils du Pack Office (Excel et PowerPoint en priorité). L'anglais courant est requis sur ce poste, les présentations sont majoritairement écrites en anglais. Vous disposez d'un minimum de 2 ans d'expérience en tant qu'acheteur digital. Vous avez développé une curiosité pour les médias et effectué un stage en agence. Vous avez développé un fort intérêt pour l'analyse des chiffres et souhaitez être en relation avec les clients



	Omnicom Media Group s'engage pour la diversité et l'inclusion. Toutes nos offres d'emploi sont ouvertes aux travailleurs en situation de handicap.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé de poste	Division sales specialist (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	6
Nom de l'entreprise	PARAGON
Informations entreprise :	Filiale d'un groupe international, leader dans la transformation des processus
activité, taille	métiers et de la communication clients
Lieu de travail / Télétravail	Nanterre (92)
	Développer la contribution du CA de la Division dans le territoire des Directeurs
	Grands Comptes
	· Maîtriser et être considéré comme le spécialiste des offres du portefeuille de
	la Division
	· Identifier avec les Directeurs Grands Comptes les cibles potentielles
	· Accompagner les Directeurs Grands Comptes ayant détecté un besoin pour
	qualifier le besoin client
	· Pitcher le client
	· Produire les offres techniques & commerciales et assurer le bid management
	: Go-No Go, coordination, production
	· Contribuer à la négociation commerciale et au closing
	Développer en direct du CA sur des territoires non affectés
	· Définir un territoire cible non adressé par les Directeurs Grands Comptes
	· S'appuyer sur une cellule de télémarketing pour solliciter des RdV
	découverte
	· Qualifier le besoin des cibles
	· Pitcher les cibles
	· Produire les offres techniques & commerciales et assurer le bid management
Missions principales	: Go-No Go, coordination, production
	· Contribuer à la négociation commerciale et au closing
	Alimenter le chef de produit de retours terrains
	Remonter au chef de produit la perception client des offres de PARAGON
	(expérience client, parcours, fonctionnalités,) pour influencer l'évolution de
	l'offre
	· Remonter les comparaisons perçues par les clients entre PARAGON et ses
	concurrents
	· Remonter les objections non traitées en vue d'améliorer la percussion du
	pitch commercial
	Remonter au Chef de Produit le niveau de maîtrise du discours commercial
	de découverte des Directeurs de Compte et de la cellule de Télémarketing Reporter sur la performance commerciale de la Division
	· Suivre la performance individuelle grâce au CRM
	Contribuer aux Analyses de la satisfaction client
	Définir les KPI, les suivre et les analyser pour s'assurer de la bonne
	pénétration du marché
	· Faire le reporting (quantitatif et qualitatif) au Chef de Produit et au Directeur
	Commercial
	Commercial



Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	De formation supérieure de type Grande école de commerce ou d'ingénieur complétée par un master en Marketing stratégique ou digital, vous disposez d'une expérience de 1 à 3 ans dans l'avant-vente ou la vente de solutions complexes. Compétences requises Capacités rédactionnelles et de mise en forme Capacité à convaincre et fédérer Capacité à fédérer des Directeurs de Comptes et à leur donner envie de promouvoir la division Capacité à maîtriser la présentation d'une solution / offre de service à un client et à l'aligner sur les enjeux de ce dernier Capacité à faire de la vente complexe (écoute du client, compréhension de ses enjeux / besoins, formalisation d'une offre adaptée) Aptitudes professionnelles Goût pour les innovations technologiques dans le domaine du E-Commerce, ainsi que de la communication opérationnelle Force de proposition et créativité pour faire évoluer les types de produits et/ou services Capacité à travailler en équipe multidisciplinaire en mode projet
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / Cadre
Salaire indicatif	42 - 55 k€ brut annuel (fixe + variable)
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitulé de poste	Media acheteur TV(F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1 (Référence : Médiacheteur TV)
Nom de l'entreprise	Re-Mind PHD (GROUPE OMNICOM)
Informations entreprise : activité, taille	Agence media qui accompagne des annonceurs de tous secteurs dans leur stratégie de communication tant offline qu'online. Née de la fusion de Re-Mind, première agence media digitale indépendante française, et de PHD, elle forme Omnicom Media Group, deuxième réseau européen d'agence media.
Lieu de travail / Télétravail	Boulogne-Billancourt (92)
Missions principales	Intégré(e) au sein d'une équipe de plusieurs chargés de comptes, vous participez activement aux campagnes publicitaires des différents clients de l'équipe. Vous êtes ainsi amené(e) à assurer : Le booking des campagnes TV/Vidéo on line et leur optimisation au quotidien. Le suivi des performances régulier et la réalisation des bilans de campagnes des clients de l'agence, La participation à la réalisation de stratégies TV/Vidéo sur mesure avec son Chef de Groupe et les équipes Conseil, Une prise de contact régulière avec les clients. Les fonctions décrites
	ci-dessus ne constituent pas une liste exhaustive.
	Issu d'une formation de type bac +4/5 en école de commerce,
	communication ou publicité, vous êtes à l'aise avec les outils Excel,
	power point et disposez d'un fort intérêt pour les médias et la communication.
Drofil roch orch á (diplâmac	Vous êtes à l'aise avec les chiffres et êtes doté(e) de bonnes qualités rédactionnelles.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous bénéficiez d'une niveau relationnel important. Vous faites preuve de rigueur et d'un esprit de synthèse. Vous vous considérez comme curieux(se) avec la capacité de travailler en équipe. MERCI DE JOINDRE UNE LETTRE DE MOTIVATION + UN CV.
	Omnicom Media Group s'engage pour la diversité et l'inclusion. Toutes
	nos offres d'emploi sont ouvertes aux travailleurs en situation de
	handicap.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi
Nom, prénom, tel, mail	j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



FFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Stage Service client (H/F)
TYPE DE CONTRAT	STAGE 2 mois minimum – idéalement 4 à 6 mois à partir de mai
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Début mai 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	La Défense (92)
SALAIRE	Conventionnel
MISSIONS	Sous la responsabilité de notre chef de projet, tes missions sont de :
	 Piloter la satisfaction utilisateurs : Tisser une vraie relation de confiance avec les utilisateurs au téléphone Passer des appels pour donner envie aux collaborateurs de rejoindre Laponi Proposer des idées pour améliorer la plateforme Aller sur le terrain: Aller sur le terrain pour comprendre l'utilisation concrète de l'outil Rencontrer les utilisateurs et récolter leurs retours pour améliorer le produit
FORMATION ET COMPETENCES	LE PROFIL Passionné(e) de Relation Client et attiré(e) par le milieu startup : • Tu suis une formation BTS, école de commerce, université ou équivalent • Tu es débrouillard(e) et n'as pas peur de faire des erreurs pour apprendre toujours plus! • Tu aimes le téléphone et les relations clients
CONTEXTE DE TRAVAIL	 LA STARTUP La Plateforme digitale Laponi pallie l'absentéisme en temps réel en proposant des missions rémunératrices aux collaborateurs de nos clients qui viennent compléter harmonieusement l'équipe en place. Nos clients sont : Monoprix, La Vie Claire, Bio C' Bon, Yves Rocher, Nos bureaux sont au WOJO de La Défense Télétravail possible après la période de formation
ENTREPRISE	LAPONI

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr



	OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Apprentissage Service client (H/F)
TYPE DE CONTRAT	Apprentissage 1 à 2 ans
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Début mai 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	La Défense (92)
SALAIRE	Conventionnel
MISSIONS	Sous la responsabilité de notre chef de projet, tes missions sont de :
	Piloter la satisfaction utilisateurs :
	Tisser une vraie relation de confiance avec les utilisateurs au téléphone

Passer des appels pour donner envie aux collaborateurs de rejoindre



	Laponi
	Proposer des idées pour améliorer la plateforme
	Aller sur le terrain:
	Aller sur le terrain pour comprendre l'utilisation concrète de l'outil
	Rencontrer les utilisateurs et récolter leurs retours pour améliorer le
	produit
FORMATION ET COMPETENCES	LE PROFIL
	Passionné(e) de Relation Client et attiré(e) par le milieu startup :
	Tu suis une formation BTS, école de commerce, université ou
	équivalent
	Tu es débrouillard(e) et n'as pas peur de faire des erreurs pour
	apprendre toujours plus!
	Tu aimes le téléphone et les relations clients
CONTEXTE DE TRAVAIL	LA STARTUP
	La Plateforme digitale Laponi pallie l'absentéisme en temps réel
	en proposant des missions rémunératrices aux collaborateurs de nos clients
	qui viennent compléter harmonieusement l'équipe en place.
	Nos clients sont : Monoprix, La Vie Claire, Bio C' Bon, Yves Rocher,
	Nos bureaux sont au WOJO de La Défense
	Télétravail possible après la période de formation
ENTREPRISE	LAPONI

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Chef de partie confirmé (H/F)
TYPE DE CONTRAT Temps plein/temps partiel	CDI 42h semaine (les heures supp sont comptées et récupérées ou payées)
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Horaires : 2 continus - 3 coupures Repos : dimanche et lundi Congés payés : 2 semaines de vacances à Noël et 3 semaines en Août
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	2400 à 2600 brut par mois + heures supp récupérées ou payées
MISSIONS	
FORMATION ET COMPETENCES	PROFIL RECHERCHE (H/F):



	Personne dynamique et volontaire, avec une sens aigü de l'organisation et du
	travail de qualité. De formation de cuisine, le ou la candidat(e) devra posséder
	une expérience significative dans de belles maisons et/ou établissements
	étoilés.
	Précision dans le travail, écoute, autonomie et discipline, amour du métier,
	autant de qualités nécessaires à la bonne réussite des missions qui lui
	incomberont.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Rejoignez notre équipe au sein de notre restaurant Gastronomique 2 Toques
	Gault&Millau et référencé au guide Michelin dirigé par le chef SALVI Maxime
	et continuez à évoluer avec nous.
	Vous êtes rigoureux, passionné par votre métier et aimeriez évoluer au sein
	d'une équipe jeune et dynamique ?
	Le restaurant est un bistro/gastronomique moderne avec des assiettes aux
	présentations soignées. Tout est fait maison.
	Le restaurant est labellisé écotable, pour une cuisine durable et
	écoresponsable.
	Le chef est un vrai pédagogue qui a fait ses classes dans les très beaux
	établissements de la capitale. Le propriétaire est très axé sur le bien-être au
	travail et une ambiance de travail familiale tout en étant professionnelle.
	Le restaurant fait entre 40 et 70 couverts par service.
	Les jours de fermeture sont le dimanche et le lundi.
ENTREPRISE	Restaurant ET TOQUE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

Intitulé	Assistant(e) de gestion
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	Suite à une forte croissance, nous créons ce poste qui sera rattaché au service des Ressources Humaines et des Services Généraux, avec comme missions principales :
	• Services généraux :
	- Gestion de la flotte de véhicules du groupe,



	- Gestion des contrats d'assurances et contrôles règlementaires,
	- Gestion des locaux,
	- Relation avec les prestataires externes (machine à affranchir, copieurs, IT),
	- Gestion du courrier,
	- Saisie des demandes d'achat sur notre ERP,
	- Support à la direction.
	• Ressources Humaines :
	- Gestion de l'administration du personnel : arrêt de travail, contrôle des remboursements CPAM, préparation des variables de paie, gestion des visites médicales, préparation des plannings des entretiens annuels
	- Recrutement : rédaction d'annonces, sourcing, participation à la préparation de l'arrivée des nouveaux collaborateurs.
	- Formation : Suivi du fichier Excel des formations, suivi de la réception des documents administratifs.
	Cette liste n'est pas exhaustive, le poste est à construire selon vos aspirations
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	De formation bac+2/3 assistant de gestion, vous avez au minimum 2 ans d'expériences dans des fonctions similaires et vous maîtrisez le pack office. Vous êtes organisé(e), méthodique, rigoureux(se), dynamique ? Vous avez envie de rejoindre notre société conviviale, familiale et en pleine croissance ? N'attendez plus, postulez !



Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / 37h hebdomadaires. Non cadre
Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Intitulé du poste	Contrôleur (se) de gestion (F/H
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	Dans le cadre de notre croissance, IAGONA recrute un contrôleur de gestion, rattaché au directeur administratif et financier du groupe, avec pour principales missions des analyses économiques et financières nécessaires au pilotage opérationnel et stratégique de l'entreprise. Vos missions principales sont les suivantes :



	- Participation à la mise en place de certains modules d'ERP dans la définition des flux d'information, le paramétrage de certaines applications et des différentes structures du groupe avec ses outils.
	- Déterminer les optimisations possibles et aider les responsables opérationnels à réaliser des économies.
	- Anticiper les dérives, mener des actions correctrices et contrôler leurs effets.
	- Contrôler les opérations d'inventaire des marchandises et produits finis.
	- Effectuer les rapprochements entre les états de la comptabilité et les résultats provenant des reporting et tableaux de bord.
	- Analyser mensuellement les performances de l'entreprise par l'étude des écarts des résultats par rapport aux budgets et objectifs.
	- Réaliser des études économiques et financières.
	- Élaborer et mettre à jour les outils de reporting.
	- Concevoir les tableaux de bord de l'activité (hebdomadaires, mensuels ou trimestriels) Veiller au respect des procédures.
	- Mettre en place et améliorer les procédures de gestion et d'optimisation des flux d'information financière : en garantir la fiabilité
	Vous avez une expérience de 3 ans minimum sur des fonctions similaires.
Profil recherché (diplômes,	Vous avez le sens du travail en équipe, vous êtes rigoureux(se), organisé (e), force de proposition avec un esprit de synthèse et d'analyse ?
formations, expérience, expertise particulière)	Vous êtes motivé et avez envie de vous impliquer durablement dans une société en pleine croissance ? N'hésitez plus, postuler !
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut	CDI / 37h hebdomadaires



cadre/non-cadre)	
Salaire indicatif	Anégocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Intitulé du poste	Dessinateur projeteur
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	Nous recherchons un dessinateur projeteur, pour rejoindre notre pôle Hardware, en charge de la conception et de l'évolution de nos produits dans le respect de nos contraintes techniques. Vos principales missions seront :



	- Elaborer un plan d'ensemble d'un projet en concevant et en intégrant en 2D ou 3S les produits sous SolidWorks,
	- Déterminer et calculer les contraintes fonctionnelles, physiques, dimensionnelles, structurelles et/ou géométriques des pièces,
	- Prendre en comptes les évolutions de conception,
	- Gérer les nomenclatures dans l'ERP ainsi que les dossiers de production,
	- Participer au montage des prototypes en interne, chez le client ou auprès de nos intégrateurs.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous êtes issu d'une formation licence pro CAO avec au minimum 2 ans d'expériences. Vous maîtrisez SolidWorks et avez des connaissances dans l'utilisation du module Tôlerie. Vous avez obligatoirement un permis B depuis minimum 1 an . Vous avez envie de rejoindre notre société conviviale, familiale et en pleine croissance ? N'attendez plus, postulez !
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / 37h hebdomadaires/ Cadre ou Non cadre selon profil.
Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/



Intitulé du poste	Ingénieur(e) études et développement informatique.Net (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92)
Missions principales	Le département R&D de Iagona est organisé autour de trois pôles Hardware, Software et Qualité chargés de la conception et du développement des nouvelles offres matérielles et logicielles. Dans le cadre d'un accroissement d'activité, nous recherchons un(e) ingénieur



	en développement d'applications .Net.
	Rattaché au pôle Software, vous avez en charge le développement d'applications pour le compte de nos clients.
	Dans le cadre de votre fonction d'ingénieur développement, vous intervenez sur le cycle complet de développement :
	- Analyse du besoin client,
	- Rédaction des spécifications fonctionnelles et techniques,
	- Développement et tests unitaires.
	Vous participerez au développement d'application de paiements à destination des administrations, des acteurs de la santé, du commerce et de la grande distribution en mettant en œuvre des technologies innovantes.
	Compétences techniques recherchées :
	• Bonne maitrise des développements C#
	Expérience significative dans le développement d'application WPF
	• Expérience souhaitée dans les applications C# connectées (webservice REST, SOAP)
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	• Expérience dans l'intégration de périphérique (Wrapper)
	Connaissances des pattern MVVM, MEF et PRISM.
	De formation bac+5 ou école d'ingénieur avec un niveau d'anglais technique, vous avez au minimum 3 ans d'expériences en développement .net.
	Passionné(e) par l'informatique, vous êtes curieux(se) et innovant techniquement. Vous avez un sens aigu des engagements vis-à-vis des clients. Dynamique, vous aimez le travail en équipe et êtes bon communicant tant à l'écrit qu'à l'oral.
	Vous êtes rigoureux(se), méthodique et organisé(e). La qualité de travail est un des fondements de votre activité professionnelle. Vous avez envie de rejoindre notre société conviviale, familiale et en pleine croissance ? N'attendez plus, postulez !



Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / Cadre
Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, Accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Intitulé du poste	Ingénieur(e) industriel électromécanique Hardware (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	Nous recherchons ingénieur industriel électromécanique au sein de notre pôle R&D Hardware en charge de la qualification, l'industrialisation de composants et certifications de nos produits. Vos principales missions seront :



	- Créer, rédiger et valider la partie câblage de nos produits,
	- Réaliser différentes maquettes et accompagner le montage des prototypes,
	- Tester et aider à la validation des OEM (Mécanique, électronique et informatique),
	- Prendre en charge la réalisation et le suivi des certifications,
	- Créer des documents d'accompagnement à la production (checklist finale, feuille de suivi de production),
	- Créer des cahiers de recettes,
	- Alimenter la documentation de maintenance niveau 1 & 2,
	- Exercer une mission de support SAV,
	- Gérer les nomenclatures dans l'ERP ainsi que les dossiers de production,
	- Réaliser une veille dans son champ d'activité.
	Vous avez au minimum 2 ans d'expériences dans des fonctions similaires. Vous êtes titulaire du permis B (un an minimum).
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous avez le sens du travail en équipe, vous êtes rigoureux (e), autonome et un bon communiquant ?
	N'hésitez plus, postulez pour rejoindre une société conviviale et familiale, dans un secteur en plein développement.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / 37h hebdomadaires/ Cadre



Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Intitulé du poste	Responsable développement commercial (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	Nous recherchons un véritable leader commercial s'appuyant sur des valeurs en adéquation avec notre groupe, à savoir le pragmatisme, l'agilité, la convivialité et l'engagement, avec bien entendu comme point d'attention principal la satisfaction clients. A l'aise avec les solutions techniques, tant matérielles que logicielles



(Saas..), vous savez écouter le marché afin de formaliser les attentes futures des clients. Vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction, le marketing et les bureaux d'études afin de définir les roadmaps produits et services. Expert sur les marchés des Administrations publiques et des Parcs de Loisirs/stades, vos missions principales sont les suivantes : - Prospecter les clients potentiels et établir l'organigramme décisionnel pour les grands comptes, - Détecter et qualifier les projets, - Proposer les solutions (offres produits matériels, logiciels et services) du groupe aux clients et prospects, - Elaborer les propositions clients en liaison avec le Marketing et la R&D en veillant aux intérêts de Iagona et du client en adaptant l'offre commerciale aux besoins exprimés par les clients, - Réaliser les objectifs de vente en termes de commandes, chiffre d'affaires, marge et qualitatifs, - Etablir les prévisions de commandes et de chiffre d'affaires selon le format et la périodicité en vigueur chez Iagona, - Respecter les conditions générales de ventes Iagona et les termes des contrats cadres en vigueur avec les clients, - Relayer les campagnes de communication organisées par Iagona ou ses partenaires, - Participer aux manifestations à caractère commercial organisées par le groupe, - Fournir le reporting d'activité selon la périodicité et le format de la société Le responsable commercial reportera en direct au Directeur Commercial Compétences techniques exigées : Connaissances réseaux (domaine, vélan (serveur dans le réseau du client), proxy, vpn), connaissance informatique matériel (windows 10...). Profil recherché (diplômes, Autonome, curieux (se) et créatif(ve) formations, expérience, Organisé(e) & Rigoureux(se) expertise particulière...) Dynamique & Persévérant(e) Reconnu (e) pour vos compétences de chasseur d'affaires et votre relationnel auprès des clients. Expérience professionnelle requise :



	 Expérience du B&B sur l'un des segments cible, Intérêt pour les produits techniques (notamment logiciels, hébergements) Bonne maitrise du pack office, office 360, La connaissance des périphériques Automate (Imprimantes, Ecran tactile, scanner,) et solutions de paiement (CB) serait un plus. Vente de solutions complètes (hard, soft, installation et service récurrent) Formation requise : Formation technique et commerciale avec 3/5 ans d'expériences dans le secteur du B&B et idéalement la vente de solutions. Anglais correct.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI, Cadre forfait jours.
Salaire indicatif	Salaire fixe + Variable
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, Accord d'intéressement. Voiture de fonction. Téléphone portable
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Adresse: 225 Bareaax de la Comme, 52210 Saint Cloda	
Intitulé du poste	Responsable qualité (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels
Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
Missions principales	IAGONA recrute un responsable qualité ayant pour principales missions la mise en place et l'animation de la politique Qualité de l'entreprise.



	Vos missions principales sont les suivantes :
	- Evaluer l'efficacité du système qualité actuel de l'entreprise (plusieurs sites) et le faire évoluer,
	- Rédiger le manuel Qualité interne,
	- Suivre et gérer les référentiels de l'entreprise avec les interlocuteurs référents (processus, procédures),
	- Mettre en place un tableau de bord avec des indicateurs de suivi et un plan d'actions,
	- Formaliser le processus qualité et concevoir les supports opérationnels : manuels, référentiels, rapports, questionnaires, documents pédagogiques Identifier et analyser les points de non-Qualité (défauts, non-respect des délais, mauvaise organisation) et proposer des actions correctives et préventives,
	- Réaliser des diagnostics, des audits qualité interne et auprès des fournisseurs,
	- Animer des groupes de résolution de problèmes,
	- Elaborer avec la direction un plan d'amélioration.
	- Gestion de la politique et des actions RSE du Groupe.
	Cette liste n'est pas exhaustive, le poste est à construire selon vos aspirations.
	Avec une expérience de 3 ans minimum sur des fonctions similaires, vous avez au minimum une formation de niveau Bac+2 (BTS qualité)
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	- Connaissance du système qualité sectoriel : normes et réglementation,
	- Maîtrise des méthodologies qualité : planification, système documentaire, résolution de problèmes,
	- Maîtrise des techniques de pilotage transversal de projets,
	- Maîtrise des logiciels bureautiques
	Vous êtes rigoureux(se), organisé(e), synthétique, force de proposition avec un esprit de synthèse et d'analyse ? Vous êtes motivé et avez envie de vous impliquer durablement ? N'hésitez plus, postuler !
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / 37h hebdomadaires/ Cadre



Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Intitulé du poste	Technicien(ne) Recherche & Développement Pôle Hardware (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	IAGONA
Informations entreprise : activité, taille	Spécialiste en solutions digitales et concepteur de logiciels



Lieu de travail / Télétravail	Saint-Cloud (92) / Charte télétravail
	Vos missions principales sont les suivantes :
	- Réalisation de tests de matériels et logiciels,
	- Rédaction de rapports de tests et de procédures techniques,
Missions principales	- Réalisation de maquettes, de câbles, d'environnement pour le développement,
	- Réalisation de maquettes,
	- Aide à l'intégration des prototypes, - Diagnostic basse tension.
	Vous êtes obligatoirement titulaire du permis B (un an minimum).
	Vous avez des connaissances informatiques (pack office et Windows).
	Vous avez le sens du travail en équipe, vous êtes rigoureux (e) ?
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	Vous souhaitez intégrer une société conviviale et familiale, dans un secteur en plein développement ?
	N'attendez plus, postuler! Vous êtes débutant ou disposez d'une première expérience réussie en électronique / électrique?
	Nous vous formerons à nos produits !
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	CDI / 37h hebdomadaires/ Non cadre
Salaire indicatif	A négocier
Avantages	- Titres restaurant, 10 RTT/an, accord d'intéressement
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Entreprise: IAGONA

Le site de l'entreprise : https://www.iagona.com/qui-sommes-nous/recrutement/

Adresse : 229 Bureaux de la Colline, 92210 Saint-Cloud

Intitule du poste	Analyste d'exploitation
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	GROUPE HSK PARTNERS
Informations entreprise : activité, taille	Acteur des marchés data et du digital, de la logistique et de la communication directe.
Lieu de travail / Télétravail	



	d'embauche et selon profil.
Missions principales	Sous la responsabilité du responsable de l'équipe exploitation, vous aurez, après une phase de formation et d'accompagnement opérationnel, pour missions principales de : ✓ Etablir des comptages sur nos bases de données, sélectionner et extraire les commandes. ✓ Traiter l'ensemble des dossiers de production TIA : ✓ Prise en compte des fichiers et mise au format des données. ✓ Exécution des différents traitements. ✓ Restitution des données conformément au cahier des charges. ✓ Vérification et validation des traitements avant livraison client. ✓ Assister le responsable d'exploitation dans la mise en place d'automates Client internes et Externes. ✓ Analyser et concevoir l'encapsulation des outils nécessaires à la production pour réaliser au quotidien les différentes tâches afin
	d'optimiser la productivité et la qualité du service rendu à nos clients. ✓ Réaliser la production du routage Presse
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	 Niveau minimum BAC+2, rigoureux, goût du défi. Une appétence pour la gestion, les chiffres, le développement informatique et la mise en place de solutions opérationnelles (aucun cursus en informatique n'est requis). Une volonté et une curiosité pour accompagner le responsable de production dans la recherche quotidienne et la mise à disposition de nouvelles solutions automatisées.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	Cadre / Non-cadre (à définir selon profil) CDI
Salaire indicatif	1800- 2000 € Bruts mensuels / A négocier selon profil
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51



Intitule du poste	Ingénieur(e) d'affaires
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	GROUPE HSK PARTNERS
Informations entreprise : activité, taille	Acteur des marchés data et du digital, de la logistique et de la communication directe.
Lieu de travail / Télétravail	Clichy/ 2 jours optionnels de télétravail, sous condition en début d'embauche et selon profil.



Missions principales	 Sous la responsabilité du responsable de l'équipe des ventes directes, vous aurez pour missions principales : La définition d'une stratégie d'approche commerciale, en collaboration avec la direction, La prospection et la recherche d'interlocuteurs au sein des entreprises ciblées, Le développement des partenariats afin de maximiser les ventes, Le pilotage d'un portefeuille de comptes clients, La négociation des offres commerciales, La réponse à des appels d'offres, Les relations commerciales de l'établissement du devis à la livraison de la commande, Le suivi des offres commerciales (création de devis, création et suivi des commandes, relances, mise à jour, prévision des ventes et entretien d'un forecast), L'identification des opportunités de ventes additionnelles, La gestion de son espace CRM (Customer Relationship Management).
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	 Vous avez déjà une expérience sur une fonction commerciale, dans le domaine du marketing relationnel ou des bases de données ou encore dans un secteur similaire. Curieux de nature, vous avez une bonne expression orale, de la rigueur et de la réactivité pour appuyer vos qualités de vendeur. Vous êtes dynamique et vous avez le goût du challenge. Vous souhaitez rejoindre une entreprise commerciale dans le domaine de la data, de la gestion et de la commercialisation de base de données.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	Cadre CDI
Salaire indicatif	3000 à 3500 brut mensuel si profil junior/ A négocier si profil confirmé
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Intitulé du poste	Téléprospecteur (trice) BtoB
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1



Nom de l'entreprise	GROUPE HSK PARTNERS	
Informations entreprise : activité, taille	Acteur des marchés data et du digital, de la logistique et de la communication directe.	
Lieu de travail / Télétravail	Clichy/ 2 jours optionnels de télétravail, sous condition en début d'embauche et selon profil.	
	Sous la responsabilité du responsable de l'équipe des ventes directes, vous aurez pour missions principales :	
Missions principales	 Identification des contacts utiles (Resp. Marketing, Resp. CRM, Resp. Devt Commercial), approche téléphonique et/ou par réseau LinkedIn pour détecter tout projet à terme (leads) dans les domaines de compétences du groupe HSK partners; Utilisation des différents canaux de génération de contacts « utiles » (leads) en fonction des objectifs (micro-emailing, réseaux sociaux, blogging, retargeting); Communication auprès des prospects identifiés et envoi de tout support d'aide à la vente pour qu'ils puissent passer à l'acte de demande de prestation/devis; Transmission de toute opportunité détectée au responsable de compte (ingénieur d'affaires) pour suivi commercial, travail en duo. Utilisation du CRM (Customer Relationship Management) pour suivi des actions menées; Reporting hebdomadaire de l'activité pour répondre aux KPIs fixés; 	
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	D'un niveau Bac +2 avec de l'expérience en prospection commerciale B2B. Vous êtes autonome, rigoureux et organisé dans votre travail, créatif vous savez être force de proposition pour proposer des techniques de génération de leads efficaces. Des connaissances en marketing relationnel et digital seraient un plus.	
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	Cadre / Non-cadre (à définir selon profil) CDI	
Salaire indicatif	1800- 2000 € Bruts mensuels / A négocier selon profil	
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51	

Intitulé du poste	Consultant(e) senior R/P Corporate/Inluence
Date de prise de fonction	Dès que possible



Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	HILL+KNOWLTON STRATEGIES
Informations entreprise : activité, taille	Agence conseil en relations publiques (Groupe WPP)
Lieu de travail / Télétravail	Neuilly sur seine
	Au sein de notre pôle consumer, vous serez amené(e) à fidéliser et à développer, un portefeuille de clients composé de comptes nationaux et internationaux de différents secteurs d'activité.
	Plus précisément, vos principales missions seront de : -
	Gérer la relation client : échanges quotidiens avec le client et gestion de ses demandes ;
Missions principales	 Elaborer et suivre des plans de communication annuel ou des opérations ponctuelles, notamment médias : rédaction de supports écrits (communiqués et dossiers de presse), organisation d'interviews, identification de cibles médiatiques pertinentes et organisation d'événements (conférences de presse);
	 Contribuer à la réflexion stratégique préalable à la mise en place des campagnes de communication et à la rédaction des recommandations stratégiques;
	- Participer au suivi et à la gestion budgétaire des comptes ;
	 Veille sectorielle (médias et institutionnelle) en français et en anglais sur l'actualité des clients et leurs secteurs d'activité;
	 Réalisation et rédaction de notes de synthèse, de briefing notes, de scripts etc;
	- Benchmark et études de perception ; · Participation au new business de l'agence.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	- Bilingue en anglais, vous avez une expérience d'environ 5 à 7 ans en relations presse et influence et vous souhaitez évoluer dans un contexte international.
	- Réflexion stratégique et capacité de conseil - Qualités rédactionnelles et relationnelles
	- Rigueur et esprit de synthèse
	- Impliqué(e), dynamique et rigoureux(se), vous faites preuve d'autonomie et de force de conviction.
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut	Cadre



cadre/non-cadre)	CDI/ CDD
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Nom de l'entreprise	HILL+KNOWLTON STRATEGIES
Nombre de postes	1
Date de prise de fonction	Dès que possible
Intitulé du poste	Consultant(e) RP corporate/inluence (F/H)



Informations entreprise : activité, taille	Agence conseil en relations publiques (Groupe WPP)
Lieu de travail / Télétravail	Neuilly sur seine
	Au sein de notre pôle Corporate, vous serez amené(e) à fidéliser et à développer , un portefeuille de clients composé de comptes notamment des secteurs de l'énergie, du bâtiment, des services etc.
	Avec l'appui de votre manager vous serez amené à :
Missions principales	 Participer à l'élaboration des stratégies de communication pour les clients de l'agence;
	 Implémenter ces stratégies opérationnelles pour répondre aux attentes et besoins des clients par la rédaction d'outils RP, la réalisation de mappings, la rédaction de notes, des relances auprès des journalistes
	 Garantir la bonne exécution des stratégies et des projets définis avec les clients via un suivi régulier; Entretenir un réseau de journalistes et influenceurs; Participer à la relation client.
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	De formation Bac+5 en communication, vous avez une expérience d'au minimum 3 ans, de préférence en agence. Vous avez une solide connaissance des métiers des relations publiques (relations médias, digital, contenus). Enthousiaste, impliqué(e), dynamique et rigoureux(se), vous avez le sens du travail en équipe, faites preuve d'autonomie et de force de conviction. Vous souhaitez évoluer dans un contexte international. A ce titre, l'anglais courant à l'écrit comme à l'oral est un prérequis
Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	Cadre CDI/ CDD
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

Intitulé du poste	Chef(fe) de projet social media (F/H)
Date de prise de fonction	Dès que possible
Nombre de postes	1
Nom de l'entreprise	HILL+KNOWLTON STRATEGIES



Informations entreprise : activité, taille	Agence conseil en relations publiques (Groupe WPP)
Lieu de travail / Télétravail	Neuilly sur seine
	Rattaché(e) au pôle digital de l'agence, vous êtes en charge de la mise en œuvre des stratégies social media pour le compte de nos clients. A ce titre, vous prenez en charge les missions suivantes :
	 Elaboration des stratégies de création de contenus, suivi et conseil en stratégie social média et éditoriale;
	- Gestion de projet et coordination avec les différents directeurs de clientèle de l'agence ;
Missions principales	- Mise en place de calendriers éditoriaux pour les différentes plateformes sociales (LinkedIn/ Twitter / Instagram / Facebook);
	 Mise en place de campagnes sponsorisées et suivi avec les agences média;
	 Production, gestion et modération des contenus Social Media ; Mise en place de partenariat
	- Analyse des actions menées et reporting ;
	- Gestion de la relation client.
	Vous justifiez d'une première expérience en tant que Social Media Manager / Chef de Projet Social Media en agence.
	 Vous comprenez les subtilités du marketing B2B mais également grand public
Profil recherché (diplômes, formations, expérience, expertise particulière)	- Vous maitrisez les médias sociaux, leurs codes, leurs usages et leurs outils
	- Vous êtes curieux(se) et avez une excellente culture digitale. · Vous bénéficiez d'excellentes capacités relationnelles et rédactionnelles
	- Vous êtes créatif et maitrisez les logiciels de création.
	- Vous avez un niveau d'anglais courant
	- Votre appétence pour la Tech est un plus



Type de contrat (CDI, CDD durée, alternance, statut cadre/non-cadre)	Cadre CDI
Salaire indicatif	A négocier
Contact Nom, prénom, tel, mail	MDE Rives de Seine Entreprise et Emploi j.ongottaud@mde-rivesdeseine.fr - T 01 47 17 81 51

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi		
INTITULE DU POSTE	Stage Chef de projet H/F	
TYPE DE CONTRAT	Stage de 6 mois à partir du 1 ^{er} avril 2022	
Temps plein/temps partiel		
NOMBRE DE CONTRATS	1	



DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} avril 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Courbevoie
SALAIRE	Conventionnel
MISSIONS	Rattaché à la Pilote transformation et conduite du changement, vos
	principales missions de gestion de projets (cadrage, mise en place et suivi des
	projets, conduite du changement), seront :
	Suivre la stratégie de conduite du changement
	Aider à l'amélioration de nos processus internes
	Aider au pilotage de la conduite du changement
	Elaborer le plan de communication
	Coordonner et animer les parties prenantes du projet
	Organiser et animer des groupes de travail /ateliers
	Suivre les actions de conduite du changement
	Reporting KPI
	Accompagner le changement auprès des collaborateurs
	Organiser des évènements : afterwork, séminaires, etc
	Cette liste est non exhaustive et les missions pourront évoluer selon
	l'actualité de la société.
FORMATION ET COMPETENCES	Vous êtes en Ecole de commerce ou Ecole d'ingénieur et vous recherchez un
	stage pour une année de césure ou un stage de fin d'étude ?
	Nous recherchons un étudiant ayant déjà effectué un stage en conseil ou
	stratégie, avec de la conduite de projet/gestion de projet.
	Vous maitrisez les outils Office, parlez anglais et n'avez pas peur d'aller vers
	les autres, ce stage est fait pour vous !
	Les petits plus à avoir : connaissance du monde l'IT ou de l'énergie, avoir une
	connaissance de la méthodologie SAFE, avoir déjà utilisé un ou plusieurs outils
	collaboratifs (Jira, confluence, Miro, Klaxoon, Beekast)
CONTEXTE DE TRAVAIL	DATANUMIA est une entreprise innovante issue de la fusion de 2 filiales du
	groupe EDF. Spécialiste de la digitalisation du management des énergies du
	groupe EDF, Datanumia accompagne les entreprises et les collectivités dans la
	transition énergétique vers une consommation responsable : maîtrise de leur
	consommation, conseils énergétiques, diagnostics personnalisés,
	Pour les mois à venir, un chantier important nous tient à cœur : la gestion de
	projets de transformation et accompagner la conduite du changement.
ENTREPRISE	DATANUMIA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr



Assistant(e) Commercial(e) F/H



En 2022, Alter Way se réinvente en devenant le fer de lance des services numériques Infrastructure Cloud et DevOps du groupe Smile.

Composée de femmes et d'hommes technophiles, nous souhaitons construire un numérique performant et responsable !

Pour répondre aux besoins opérationnels et en transverse sur nos activités, nous recherchons notre assistant(e) commercial(e) afin d'assurer le lien quotidien entre nos Directeurs d'agences, nos clients et nos équipes opérationnelles.

Vous aurez la responsabilité :

De prendre en charge administrativement les réponses aux appels d'offre publics (construction du dossier administratif),

D'élaborer des devis et bons de commande,

De mettre à jour les profils des dossiers de compétences de nos collaborateurs,

La rédaction des contrats clients et des mentions légales,

La rédaction et suivi des ordres de missions de nos collaborateurs en régie,

La rédaction et suivi des contrats de sous-traitance,

De gérer les demandes d'engagement auprès de nos différents fournisseurs,

Doté(e) d'une expérience entre deux et trois années, si possible dans les services informatiques (ESN, éditeur de logiciel, hébergeur...), vous avez lors de cette dernière, exercé une fonction similaire et êtes habitué à travailler en équipe. L'écoute, la rigueur et la prise d'initiative sont vos qualités, n'hésitez pas à prendre contact avec nous.

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	TEAM LEADER H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI



Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h, 08h00 à 16h00 du lundi au vendredi
LIEU DE TRAVAIL	Levallois
SALAIRE	2071€ brut/mois + primes (ponctualité, ancienneté, mérite, qualité) + avantages sociaux (participation aux bénéfices, CE, mutuelle, titres restaurant, remboursement à hauteur de 50% du titre de transport).
MISSIONS	L'accueil c'est nous, l'accueil c'est vous. Garant de la qualité de notre prestation, vous saurez transmettre votre savoir-être et savoir-faire à votre équipe. Pro du management, tout est sous contrôle : - Assurer le management de l'équipe de 10 personnes (formation, animation, organisation des plannings, respect des procédures) - Enregistrement et reporting quotidien des événements de la prestation (prise de poste, dysfonctionnements, process qualité) - Préparation des éléments du tableau de bord mensuel
FORMATION ET COMPETENCES	Pour ce poste de Team Leader, vous saurez être l'#ImpulseurDeSourires de votre équipe pour notre client, un cabinet d'audit. Vous êtes un #TeamLeader et avez une première expérience dans le management d'équipe. En véritable #WelcomeExpert, vous avez une bonne connaissance des métiers de l'accueil. Vous avez au minimum un anglais courant #EnglishSpeaker. Flexible et réactif, vous avez une très bonne présentation et le sens du service. En tant que #FeelGoodSpecialist, vous êtes dynamique, motivé(e) et pouvez manager votre équipe dans l'intérêt et la satisfaction du client.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Prestataire de services, nous intervenons dans de nombreux secteurs d'activité: luxe, audiovisuel, communication, informatique, finance Avec plus de 1 000 clients, plus de 4 700 salariés et 121 millions d'€ de CA, faites confiance au leader européen: l'accueil c'est un vrai métier. Si vous souhaitez développer votre esprit de service, d'équipe et de progrès autour de belles opportunités dans une entreprise résolument humaine, votre savoir-faire et votre savoir-être sont les bienvenus. Réinventons ensemble les métiers de l'accueil! Phone Régie est une marque du Groupe Armonia. Notre entreprise est handi-accueillante.
ENTREPRISE	PHONE REGIE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	Adjoint Technique Entretien H/F
TYPE DE CONTRAT	CDD 6 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} mars 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	L'agent d'entretien a en charge d'assurer le nettoyage des bâtiments de l'Institut et le service à la restauration et à la plonge.
	Activités principales :
	* Nettoyage des locaux, salles de cours, bureaux, chambres et parties communes
	* Participation à l'accueil des usagers
	* Service à la restauration et à la plonge
	* Remplacement de personnel manquant
FORMATION ET COMPETENCES	Connaissances requises
	* Connaitre les produits utilisés et leur application
	* Connaitre les règles d'hygiène et de sécurité adaptées à son poste
	* Avoir un bon relationnel
	Savoir-faire
	* Savoir s'exprimer correctement et rendre compte
	* Mettre en œuvre des procédures et des règles
	* Savoir prendre des initiatives et différencier les urgences des tâches
	Savoir être
	* Réactivité



	* Sens relationnel
	* Rigueur / fiabilité
	* Savoir travailler en équipe
CONTEXTE DE TRAVAIL	L'Institut national supérieur de formation et de recherche pour l'éducation
	des jeunes handicapés et les enseignements adaptés est un centre de
	formation de l'Éducation nationale française.
ENTREPRISE	INSHEA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE			
	Service vie économique et emploi		
INTITULE DU POSTE	RESPONSABLE RECRUTEMENT ET ACCOMPAGNEMENT H/F		
TYPE DE CONTRAT	CDI		
Temps plein/temps partiel			
NOMBRE DE CONTRATS	1		
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible		
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant		
HORAIRES	Plein temps 35h		
LIEU DE TRAVAIL	La Défense		
SALAIRE	Selon profil		
MISSIONS	Les missions à la clé sont les suivantes : •Vous réalisez le recrutement des candidats et assurer le diagnostic social et professionnel. •Vous garantissez la fiabilité des éléments administratifs nécessaire à		
	l'activité, à la mise en emploi et au bon déroulement des missions (réalisation des dossiers de candidatures et des contrats de travail notamment) •Vous assurez l'accompagnement social et professionnel des personnes en parcours •Vous valorisez les candidatures auprès des entreprises		
FORMATION ET COMPETENCES	Nous attendons de notre futur collaborateur qu'il soit rigoureux.se, polyvalent.e et tenace, avec un sens relationnel reconnu. Il.elle devra avoir le sens du service et être en capacité de gérer ses priorités. La maîtrise des techniques de sourcing, d'entretiens individuels et collectifs, des outils informatiques et une aisance rédactionnelle sont des atouts indéniables pour occuper le poste. La connaissance de l'environnement des Entreprises de Travail Temporaire		
CONTEXTE DE TRAVAIL	d'insertion et/ou de Travail Temporaire est un plus. Humando recherche un Responsable recrutement et accompagnement pour l'agence de La Défense. Nous vous aidons à recruter différemment, à travailler sur vos plans d'action en diversité/handicap et à répondre à vos engagements et labels RSE. Grâce à notre lien renforcé avec les acteurs du territoire et le tissus associatif (handicap, femmes victimes de violence, personnes exclues de leurs foyers, QPV, réfugiés), nous vous mettons en relation avec des candidats motivés, fiables et qui rencontrent des difficultés d'accessibilité à l'emploi. Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes reconnu.e travailleur.euse handicapé.e, vous pourrez bénéficier de notre politique Handicap et notre Mission Handicap vous accompagnera dans		
ENTREPRISE	votre prise de poste et tout au long de votre carrière. HUMANDO, Groupe Adecco		



Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	RESPONSABLE DEVELOPPEMENT ET ACCOMPAGNEMENT H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	La Défense
SALAIRE	Entre 30 et 40 K€ selon profil Humando place ses collaborateurs au centre et propose différents avantages répondant aux situations collectives mais aussi individuelles : 11 jours RTT, Tickets restaurants, 1 jour pour son anniversaire, 2 jours enfants malades, Accord télétravail, Mutuelle prise en charge à 50%, Compte Epargne Temps, Plan Epargne Entreprise, Plan Epargne Retraite. Différents avantages pour les personnes en situation de handicap sont également mis en place : accompagnement renforcé, jours pour les suivis médicaux, jours pour les démarches administratives.
MISSIONS	Les missions principales sur ce poste sont : - Vous participez au développement commercial de l'agence : prospection - Vous vous assurez de la satisfaction client et de la fidélisation - Vous valorisez les candidatures recrutées auprès des entreprises - Vous garantissez la fiabilité des éléments administratifs nécessaire à l'activité, à la mise en emploi et au bon déroulement des missions (réalisation des dossiers de candidatures et des contrats de travail notamment) - Vous assurez l'accompagnement social et professionnel des personnes en parcours notamment via le suivi professionnel en entreprise
FORMATION ET COMPETENCES	La personne qui nous rejoindra doit être autonome, polyvalent, force de proposition et tenace, avec un bon sens relationnel. Le poste nécessitera qu'elle connaisse le bassin d'emploi sur lequel elle postule. La maîtrise des démarches commerciales est requise. Si vous êtes reconnu-e travailleur handicapé-e, vous pourrez bénéficier de notre politique Handicap et notre Responsable Accompagnement vous accompagnera dans votre prise de poste et tout au long de votre carrière.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Humando recherche un Responsable développement et accompagnement pour l'agence de La Défense. Nous vous aidons à recruter différemment, à travailler sur vos plans d'action en diversité/handicap et à répondre à vos engagements et labels RSE.



	Grâce à notre lien renforcé avec les acteurs du territoire et le tissus associatif (handicap, femmes victimes de violence, personnes exclues de leurs foyers, QPV, réfugiés), nous vous mettons en relation avec des candidats motivés, fiables et qui rencontrent des difficultés d'accessibilité à l'emploi. Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes reconnu.e travailleur.euse handicapé.e, vous pourrez bénéficier de notre politique Handicap et notre Mission Handicap vous accompagnera dans votre prise de poste et tout au long de votre carrière.
ENTREPRISE	HUMANDO, Groupe Adecco

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE	
Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Adjoint Technique Entretien H/F
TYPE DE CONTRAT	CDD 6 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} mars 2022
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	L'agent d'entretien a en charge d'assurer le nettoyage des bâtiments de l'Institut et le service à la restauration et à la plonge.
	Activités principales :
	* Nettoyage des locaux, salles de cours, bureaux, chambres et parties communes
	* Participation à l'accueil des usagers
	* Service à la restauration et à la plonge
	* Remplacement de personnel manquant
FORMATION ET COMPETENCES	Connaissances requises
	* Connaitre les produits utilisés et leur application
	* Connaitre les règles d'hygiène et de sécurité adaptées à son poste
	* Avoir un bon relationnel
	Savoir-faire
	* Savoir s'exprimer correctement et rendre compte
	* Mettre en œuvre des procédures et des règles
	* Savoir prendre des initiatives et différencier les urgences des tâches
	Savoir être
	* Réactivité
	* Sens relationnel



	* Rigueur / fiabilité
	* Savoir travailler en équipe
CONTEXTE DE TRAVAIL	L'Institut national supérieur de formation et de recherche pour l'éducation des jeunes handicapés et les enseignements adaptés est un centre de formation de l'Éducation nationale française.
ENTREPRISE	INSHEA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi

Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	CONCIERGE EN CDI H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	2
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps complet
LIEU DE TRAVAIL	1 poste à St Cloud et 1 poste à Sèvres
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Au comptoir ou directement en chambre, tu seras en charge de :
	•La gestion administrative des chambres individuelles pour les patients :
	- Traitement de la demande, conseil aux patients et aux proches en lien avec le personnel hospitalier, transmission des données au bureau des admissions.
	le personner nospitalier, transmission des données au bureau des admissions.
	-Grâce à toi, les patients oublient le stress de l'admission, la démultiplication
	des interlocuteurs et le voisin de chambre bruyant, tu t'occupes de tout pour faciliter leur hospitalisation.
	•La proposition de prestations de services et de produits pour tous les acteurs de l'établissement de santé :
	-Conseil personnalisé sur le catalogue des produits disponibles, gestion des commandes, gestion des agendas des prestataires locaux et suivi de la satisfaction clientèle.
	-Tu apportes des petits bonheurs de l'extérieur à l'intérieur de l'établissement de santé pour rendre la vie des patients et des personnels de soin un peu plus rose!
	Ce que tu trouveras chez nous :
	•Le respect du patient
	 •Un nouveau métier de services avec le patient au cœur de tes actions •De l'écoute, de la bienveillance et des sourires, beaucoup de sourires!
	•Le respect de l'équilibre vie professionnelle – vie personnelle
	•Des happy-events
	Des tarifs préférentiels sur la conciergerie
	•Un nouveau sens à ta carrière



FORMATION ET COMPETENCES	
	Qualifications
	•Si tu as un esprit entrepreneurial;
	•Si tu aimes te lancer des défis et travailler en équipe ;
	•Si tu es aventurier et à la recherche de nouveaux challenges ;
	•Si tu as envie de travailler dans le milieu hospitalier ;
	•Si tu es enjoué et que tu aimes la relation client ;
	•Si tu as le sourire 365 jours par an
	Alors tu es fait pour rejoindre notre équipe, le poste est à pourvoir en CDI à
	temps plein.
	Déplacement à prévoir.
CONTEXTE DE TRAVAIL	HAPPYQUOI ?
	hannutal I C'art una journa antronvisa françaisa landar de la a canté. On act
	happytal! C'est une jeune entreprise française leader de la e-santé. On est super fiers d'être le partenaire d'innovation de plus de 400 établissements,
	cliniques et EHPAD qui souhaitent digitaliser le parcours et transformer
	l'expérience des patients, contribuer au bien-être des personnes dépendantes
	et améliorer la qualité de vie au travail des personnels.
	et amenorer la quante de vie au travair des personners.
	WAOUUUH! COMMENT VOUS FAITES TOUT ÇA?
	Nos 250 concierges œuvrent au sein des établissements ou à distance et
	procurent l'accompagnement humain et le sourire dont on a tous besoin. Des
	services de conciergerie à l'hôpital ? Eh oui ! On peut livrer des fleurs,
	apporter le journal, faire venir un coiffeur ou encore livrer les petits plats
	préférés d'un patient, à sa demande ou à celle d'un proche!
	Notre expertise "tech" nous permet, quant à elle, de développer des
	plateformes de coordination / marketplace et des solutions SaaS de "e-
	parcours", afin de rendre service aux patients, aux personnes dépendantes et
	aux personnels de santé mais aussi de simplifier les démarches
	administratives en amont d'une hospitalisation.
	ET CA MARCHE ?
	Bien sûr! Si tu ne lis pas cette annonce en diagonale, tu auras vu qu'on
	accompagne plus de 400 établissements sanitaires et médico-sociaux dans
	toute la France, dont 130 "physiquement" pour le plus grand plaisir des
	patients et des personnels! Et tu sais quoi ? On ne compte pas s'arrêter là
	#verslinfinietaudelà.
	VOUS RECRUTEZ ALORS ?
	On est toujours à la recherche de talents qui partagent notre passion et qui
	incarnent la « happyattitude » au quotidien !
	Tu as envie de donner du sens à ton métier et tes zygomatiques sont sur-
	entraînés ? Tu aimes les fraises tagada et de Buzz L'éclair tu es "fana" ? Mais



	surtout, tu te sens de transformer l'expérience des patients et le quotidien des personnels hospitaliers ? Rejoins-nous !
ENTREPRISE	HAPPYTAL

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi		
INTITULE DU POSTE	CONCIERGE EN CDD H/F	
TYPE DE CONTRAT Temps plein/temps partiel	CDD	
NOMBRE DE CONTRATS	1	
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible	
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant	
HORAIRES	Temps complet	
LIEU DE TRAVAIL	Nanterre	
SALAIRE	Selon profil	
MISSIONS	Au comptoir ou directement en chambre, tu seras en charge de : • La gestion administrative des chambres individuelles pour les patients : - Traitement de la demande, conseil aux patients et aux proches en lien avec	
	le personnel hospitalier, transmission des données au bureau des admissions. -Grâce à toi, les patients oublient le stress de l'admission, la démultiplication des interlocuteurs et le voisin de chambre bruyant, tu t'occupes de tout pour faciliter leur hospitalisation. •La proposition de prestations de services et de produits pour tous les acteurs de l'établissement de santé :	
	-Conseil personnalisé sur le catalogue des produits disponibles, gestion des commandes, gestion des agendas des prestataires locaux et suivi de la satisfaction clientèle.	
	-Tu apportes des petits bonheurs de l'extérieur à l'intérieur de l'établissement de santé pour rendre la vie des patients et des personnels de soin un peu plus rose!	
	Ce que tu trouveras chez nous : •Le respect du patient •Un nouveau métier de services avec le patient au cœur de tes actions •De l'écoute, de la bienveillance et des sourires, beaucoup de sourires ! •Le respect de l'équilibre vie professionnelle – vie personnelle •Des happy-events •Des tarifs préférentiels sur la conciergerie	



	•Un nouveau sens à ta carrière
FORMATION ET COMPETENCES	
	Qualifications
	•Si tu as un esprit entrepreneurial ;
	•Si tu aimes te lancer des défis et travailler en équipe ;
	•Si tu es aventurier et à la recherche de nouveaux challenges ;
	•Si tu as envie de travailler dans le milieu hospitalier ;
	•Si tu es enjoué et que tu aimes la relation client ;
	•Si tu as le sourire 365 jours par an
	Si ta as le sourille sos jours par ari
	Alors tu es fait pour rejoindre notre équipe, le poste est à pourvoir en CDI à temps plein.
	Déplacement à prévoir.
CONTEXTE DE TRAVAIL	HAPPYQUOI?
	happytal! C'est une jeune entreprise française leader de la e-santé. On est
	super fiers d'être le partenaire d'innovation de plus de 400 établissements,
	cliniques et EHPAD qui souhaitent digitaliser le parcours et transformer
	l'expérience des patients, contribuer au bien-être des personnes dépendantes
	et améliorer la qualité de vie au travail des personnels.
	WAOUUUH ! COMMENT VOUS FAITES TOUT ÇA ?
	Nos 250 concierges œuvrent au sein des établissements ou à distance et procurent l'accompagnement humain et le sourire dont on a tous besoin. Des services de conciergerie à l'hôpital ? Eh oui ! On peut livrer des fleurs, apporter le journal, faire venir un coiffeur ou encore livrer les petits plats préférés d'un patient, à sa demande ou à celle d'un proche !
	Notre expertise "tech" nous permet, quant à elle, de développer des plateformes de coordination / marketplace et des solutions SaaS de "eparcours", afin de rendre service aux patients, aux personnes dépendantes et aux personnels de santé mais aussi de simplifier les démarches administratives en amont d'une hospitalisation.
	ET CA MARCHE ?
	Bien sûr! Si tu ne lis pas cette annonce en diagonale, tu auras vu qu'on accompagne plus de 400 établissements sanitaires et médico-sociaux dans toute la France, dont 130 "physiquement" pour le plus grand plaisir des patients et des personnels! Et tu sais quoi? On ne compte pas s'arrêter là #verslinfinietaudelà.
	VOUS RECRUTEZ ALORS ?
	On est toujours à la recherche de talents qui partagent notre passion et qui incarnent la « happyattitude » au quotidien !
	Tu as envie de donner du sens à ton métier et tes zygomatiques sont sur-



	entraînés ? Tu aimes les fraises tagada et de Buzz L'éclair tu es "fana" ? Mais surtout, tu te sens de transformer l'expérience des patients et le quotidien des personnels hospitaliers ? Rejoins-nous !
ENTREPRISE	HAPPYTAL

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr

Fiche de Poste d'adjoint de chantier (H / F) Chantier d'insertion Ecologie urbaine à Saint-Cloud (92)

Lieu d'exécution du chantier

Interventions sur la Ville de Saint-Cloud et à Chaville (Hauts-de-Seine)

Nature de l'activité du chantier

- Entretien de plus de 7 hectares d'espaces verts en gestion différenciée dont 3 hectares de cimetière : ramassage des déchets, taille, fauche, désherbage, élagage de sécurité, tonte, etc.
- Réalisation d'aménagements paysagers en faveur de la biodiversité : nichoir, hôtel et spirale à insectes, gite à hérissons, semis de prairie fleurie, tressage en gaulette de saule, plantations, etc.
- Plan de lutte contre les espèces exotiques envahissantes et les espèces invasives ;
- Transformation du cimetière en cimetière-parc « zéro-phyto » (aucune utilisation de produits phytosanitaires) ;
- Gestion et suivi d'un pigeonnier;
- Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

Mission spécifique au poste d'adjoint de chantier

Sous l'autorité du Responsable de chantier, vous assurez les missions suivantes :

- Participer à l'encadrement de l'équipe du chantier d'insertion (10 personnes);
- Aider à la gestion du_bon déroulé et la logistique du chantier : gestion du matériel, respect du planning d'activités, des horaires de travail, des règles de sécurité, gestion des imprévus ;
- Assurer le remplacement du Responsable de chantier ponctuellement ;
- Faire le lien avec l'équipe permanente du secteur biodiversité, eau et espaces verts.

Expérience / compétences

- Expérience dans l'encadrement souhaitée (chef d'équipe);
- Connaissance/compétences des métiers des espaces verts ;
- Très bon relationnel et volonté de travailler en équipe ;
- Capacité à instaurer une bonne dynamique de travail ;
- Autonomie, rigueur-
- Maîtrise de la lecture et de l'écriture
- Bonne condition physique requise : déplacements en vélos électriques et à pieds et travaux sur talus pentus.



- Permis B obligatoire

Formation et accompagnement professionnel

L'adjoint de chantier bénéficiera d'un accompagnement social et professionnel assuré par la conseillère en insertion professionnelle ainsi que des formations suivantes :

- ➤ la gestion des risques (Sauveteur Secouriste du travail) ;
- la formation « technique d'évolution sur corde » ;
- la sécurité au travail (Prévention des Risques liés à l'Activité Physique) ;
- ➤ une formation en situation de production basée sur le titre professionnel « ouvrier du paysage et permettant une certification de compétences ;

Lieu d'embauche

50 avenue du Maréchal Foch à Saint-Cloud

Jours travaillés

- Du lundi au vendredi.

Type de contrat

Poste en contrat aidé : CDDI 8 mois renouvelable 2 fois 30 heures par semaine.

Rémunération : SMIC horaire

Contact: Christelle BINEAU

Association ESPACES 855 avenue Roger Salengro

92370 Chaville 06 63 13 47 05

<u>Christelle.bineau@association-espaces.org</u> Ou recrutement@association-espaces.org



Fiche de Poste d'agent d'environnement (H/F) Chantier d'insertion Ecologie urbaine à Saint-Cloud (92)

Lieu d'exécution du chantier

Interventions sur la Ville de Saint-Cloud et à Chaville (Hauts-de-Seine)

Nature de l'activité du chantier

- Entretien de plus de 7 hectares d'espaces verts en gestion différenciée dont 3 hectares de cimetière : ramassage des déchets, taille, fauche, désherbage, élagage de sécurité, tonte, etc. ;
- Réalisation d'aménagements paysagers en faveur de la biodiversité : nichoir, hôtel et spirale à insectes, gite à hérissons, semis de prairie fleurie, tressage en gaulette de saule, plantations, etc. ;
- Plan de lutte contre les espèces exotiques envahissantes et les espèces invasives ;
- Transformation du cimetière en cimetière-parc « zéro-phyto » (aucune utilisation de produits phytosanitaires) ;
- Gestion et suivi d'un pigeonnier;
- Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

<u>Compétences requises</u>:

Intérêt pour le travail en équipe et maitrise de français oral

Intérêt pour les espaces verts, la biodiversité et l'utilisation d'engins électriques (tondeuse, broyeur, tronçonneuse, taille-haie, débroussailleur, etc.).

Bonne condition physique requise : déplacements en véhicule électrique, en vélos électriques et à pieds et travaux sur talus pentus

Lieu d'embauche:

50 avenue du Maréchal Foch à Saint-Cloud

Jours travaillés :

- Du lundi au vendredi.



Type de contrat

Poste en contrat aidé : CDDI 8 mois renouvelable 2 fois

28 heures par semaine.

Formation et accompagnement professionnel :

L'agent d'environnement bénéficiera d'un accompagnement social et professionnel assuré par la conseillère en insertion professionnelle ainsi que des formations suivantes :

- ➤ la gestion des risques (Sauveteur Secouriste du travail) ;
- ➤ la formation « technique d'évolution sur corde » ;
- la sécurité au travail (Prévention des Risques liés à l'Activité Physique) ;
- > une formation en situation de production basée sur le titre professionnel « ouvrier du paysage visant une certification de compétences;

Rémunération : SMIC horaire.

Contact: Christelle BINEAU

06 63 13 47 05

Christelle.bineau@association-espaces.org

Ou recrutement@association-espaces.org





Description de l'Entreprise

Devenir consultant(e) immobilier chez effiCity, c'est rejoindre le réseau avec le plus fort taux de croissance. Nous sommes aujourd'hui 1 500 consultants unis autour de 3 valeurs : l'innovation, la qualité de service et le collectif.

Pourquoi nous rejoindre?

- Un parcours de formation complet et efficace : 91% des consultants actuels se déclarent satisfaits de la formation effiCit y (source : IFOP juillet 2017)·
 - . Des outils performants pour signer des mandats de ventes : outil d'estimation en ligne, call center, étude de marché, partenariats innovants (visites 3D, shooting photos professionnel ...).
 - . Des outils efficaces pour vendre rapidement vos biens : parcours complet de formation, diffusion d'annonces efficace, supports de prospection personnalisés

Description du poste

Afin de vous accompagner dans la réussite de votre entreprise, effiCity met à votre disposition différents services pour :

Signer des mandats de ventes :

- Démultipliez vos rendez-vous grâce aux contacts collectés sur notre site et notre call center,
- Proposer aux vendeurs une estimation juste de leur bien à l'aide de notre méthode d'étude de marché,
- Faites la différence auprès de vos clients avec des services innovants (visites 3D, shooting photos professionnel...)

Vendre rapidement vos biens :

Nos consultants donnent entière satisfaction à leurs clients et obtiennent une note de 5,5/6 (Source : Immodvisor)

- Devenez un expert de l'immobilier grâce à notre parcours complet de formation (négociation, juridique, technique et coaching)
- Diffusez vos annonces en 1 clic sur les sites incontournables ainsi qu'à notre base de 900 000 acheteurs.
- Vendez rapidement grâce à nos supports de prospection personnalisés.

Augmenter vos revenus:

Soyez indépendant mais jamais seul(e)

- . Soyez parrainé(e) par un coach dans vos premiers pas,
- . Intégrez une équipe de consultants pour plus d'entraide et de partage,
- . Augmentez vos revenus en développant à votre tour votre équipe commerciale.

Votre rémunération

- . Vous touchez 70% des honoraires sur vos propres vente
- . Vous percevez une rémunération sur chaque vente de votre équipe. Plus votre réseau s'étoffe, plus vos revenus sont récurrents et indépendants de vos propres ventes.

Le Profil recherché

Tous les profils ayant un véritable goût pour les nouvelles technologies, le commerce, la vente et l'immobilier nous intéressent. Ce qui fera votre différence, c'est votre motivation, votre envie d'évolution au sein de l'entreprise, votre bienveillance et votre charisme.

Expérience dans l'immobilier non requise





Intitulé du poste : CONSEILLER COMMERCIAL

Caractéristiques de l'entreprise : GROUPE DE PROTECTION SOCIALE

Secteur d'activité : Assurance de Personnes

Missions:

- Cibler et prospecter une clientèle de professionnels (Travailleurs non-salariés, artisans, commerçants, professions libérales, dirigeants d'entreprise...)
- Construire et développer son portefeuille clients ainsi que son réseau de prescripteurs (experts-comptables, avocats d'affaires, notaires...)
- Conduire les entretiens en respectant la démarche commerciale de vente-conseil,
- Proposer des solutions sur mesure, adaptées aux besoins des prospects et clients, en épargne, retraite, prévoyance et santé, après avoir réalisé un diagnostic complet de leur situation (audit de protection sociale et patrimoniale),
- Fidéliser les sociétaires en les accompagnant dans leurs projets et en leur proposant de nouvelles garanties adaptées à l'évolution de leurs besoins.
- Reporter de son activité commerciale auprès du Manager et mettre à jour toutes les semaines le SIC (système d'information commerciale) de l'ensemble des contacts et données collectés,
- Participer aux différentes réunions et / ou de formation dans le cadre de son métier.

Profil du candidat

- Formation initiale BAC+2 validée obligatoirement (minimum)
- Expérience entrepreneuriale bienvenue (dirigeant, profession libérale, agent commercial,...)
- Une première expérience commerciale terrain est primordiale
- Permis B et véhicule indispensable

Localisation: PARIS, REGION ILE DE FRANCE

Horaires : Forfait 208 JOURS/AN Rémunération Salaire mensuel BRUT

- FIXE + VARIABLE
- AVANTAGES SOCIAUX

Contraintes spécifiques du poste

- ACTIVITE COMMERCIALE NON SEDENTAIRE
- MAITRISE DES OUTILS INFORMATIQUES ET DIGITAUX
- MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

Contact:

Nom de l'entreprise: AG2R LA MONDIALE

Personne à contacter : Guillaume THIBAULT-VESQUE Courriel : guillaume.thibault-vesque@ag2rlamondiale.fr

Téléphone: 07 78 54 87 82

Adresse complète AG2R LA MONDIALE – DR ILE DE France –

154 rue ANATOLE France

92300 LEVALLOIS



REPUBLIQUE FRANÇAISE
VILLE DE VAUCRESSON

Située à 7 km de la porte ouest de Paris, la ville de Vaucresson (92) – 9000 habitants – bénéficie d'un cadre de vie et d'un environnement privilégié. Ville en pleine évolution et foncièrement engagée dans une politique de modernisation et de développement de son écosystème, Vaucresson allie politique du changement et maintien de son identité. Intégrée à l'EPT Paris Ouest la Défense (POLD), la ville recrute :

AUXILIAIRE DE PUERICULTURE (H/F)

Au sein de la crèche municipale de 50 berceaux, placé(e) sous l'autorité de la Directrice de la crèche et en collaboration avec l'éducatrice de jeunes enfants, vous organisez et effectuez l'accueil de l'enfant dans le but de favoriser son développement affectif et intellectuel, dans le cadre du projet éducatif du service.

Missions:

- Prendre en charge un groupe d'enfants en respectant le projet pédagogique de la crèche
- ldentifier les besoins de l'enfant et y apporter les meilleures réponses
- > Effectuer les soins individuellement et au sein du groupe
- > Garantir le bien-être physique, psychique et affectif des enfants accueillis
- Mettre en place des activités d'éveil en fonction de l'âge de l'enfant et de son développement
- > Favoriser la socialisation de l'enfant
- Favoriser le dialogue avec les parents
- Participer à l'élaboration et à l'évolution du projet d'établissement
- > Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité
- Entretenir les espaces de vie et le linge de l'enfant
- > Aider l'enfant à acquérir progressivement des gestes et comportements autonomes
- Repérer les signes de mal-être et rassurer l'enfant et transmettre au responsable

Profil:

- Sens du travail en équipe
- Sens de l'organisation et esprit d'initiative
- Animation d'activités pédagogiques et ludiques
- > Discrétion professionnelle

Conditions d'exercice :

- > 37h30 hebdomadaires amplitude horaire 7h30-18h45
- Congés et RTT
- Rémunération statutaire +Régime indemnitaire + CIA

Diplômes ou formation : Diplôme d'Etat d'Auxiliaire de Puériculture et expérience en crèche souhaitée.

Poste à pourvoir par voie statutaire, ou à défaut par voie contractuelle.

Madame La Maire - Hôtel de Ville - 8 Grande Rue - 92 420 VAUCRESSON Ou par courriel : recrutement@mairie-vaucresson.fr téléphone : 01.71.02.80.72



REPUBLIQUE FRANÇAISE
VILLE DE VAUCRESSON



AGENT DES ESPACES VERTS (H/F)

Adjoint technique Territorial - Catégorie C

Sous l'autorité directe du Responsable Environnement, vos principales missions sont les suivantes :

- Entretien des espaces verts : tonte des gazons, désherbage manuel, arrosage
- Confection de massifs (arbustifs et fleuris).
- Désherbage et traitement des massifs de plantations.
- Taille des arbustes.
- Entretien courant du matériel.
- Surveillance de la flore.
- Respect des règles de sécurité du travail et le port d'EPI.

Profil recherché:

De formation CAP Travaux paysagers/BAC PRO Aménagements paysagers, vous faîtes preuve de compétences en gestion différenciée, en particulier sur la taille appropriée des arbustes et petits arbres. Vous disposez de connaissances des végétaux (vivaces, arbustes, arbres) et en arrosage automatique. Vous avez une bonne condition physique (travail en extérieur et port de charges). De plus, vous faîtes preuve d'autonomie, le goût du travail en équipe et le sens du service public. Permis B – CACES 1

Possibilité de travail le samedi (évènements) et astreintes neige.

Poste à pourvoir dès que possible

Emploi Permanent à temps plein

Rémunération statutaire + Régime indemnitaire.

CNAS

Par voie statutaire ou par voie contractuelle (CDD renouvelable avant possibilité de titularisation) Envoyer CV et lettre de motivation à :

Madame la Maire Hôtel de Ville, 8 Grande Rue 92420 VAUCRESSON recrutement@mairie-vaucresson.fr 01.71.02.80.72





Agent polyvalent de restauration (H/F)

Adjoint technique ou agent de maîtrise

Sous l'autorité du gestionnaire du site ainsi que du responsable du service restauration, vous êtes en charge de :

- Réceptionner le repas du jour (chaud)
- Assurer le bon maintien en température des plats (chaud)
- Laver les assiettes, les plateaux, les bacs gastronomiques, les couverts, les verres et autres éléments de cuisine
- Nettoyer le coin « cuisine », la zone « plonge », ainsi que les vestiaires filles
- Vider les poubelles

Diplômé d'un CAP Agent polyvalent de restauration ou un CAP cuisine, vous justifiez idéalement d'une expérience sur un poste similaire en collectivité territoriale.

Vous maîtrisez parfaitement les normes HACCP et les techniques de production culinaire.

Ponctuel et rigoureux, vous faîte preuve d'autonomie dans votre travail.

Rémunération statutaire + Régime indemnitaire, CNAS Poste à pourvoir en septembre

Emploi Permanent à temps partiel. Par voie statutaire ou par voie contractuelle (CDD renouvelable).

Du lundi au vendredi de 11h à 15h (sauf le mercredi et pendant les périodes scolaires)

Envoyer CV et lettre de motivation à :

Madame la Maire Hôtel de Ville, 8 Grande Rue 92420 VAUCRESSON recrutement@mairie-vaucresson.fr 01.71.02.80.72

Site web: http://www.vaucresson.fr







UN RESPONSABLE DE LA VOIRIE ET DES SERVICES URBAINS (H/F) CADRE D'EMPLOIS DES TECHNICIENS TERRITORIAUX

DESCRIPTION DU POSTE:

Placé sous l'autorité directe du directeur des services techniques et en étroite relation avec l'élu en charge de la délégation voirie et réseaux, vos missions principales se déclinent comme suit :

Réseaux:

- Vous contrôlez les interventions des concessionnaires (maintenance et travaux) sur le domaine public communal;
- Vous pilotez la DSP assainissement notamment l'élaboration du schéma directeur assainissement (SDA) ;
- Vous gérez le contrat de maintenance et de travaux d'éclairage public et préparez son renouvellement avec des ambitions de sobriété énergétique fortes.

Voirie:

- Avec l'appui du Centre technique municipal et d'un bail de travaux de voirie, vous veillez au bon état général du patrimoine viaire de la commune, vous assurez le suivi des marchés de nettoyage de la voirie et de collecte des ordures ménagères;
- Votre compétence en aménagement de voirie et votre capacité à travailler en binôme avec le responsable environnement vous désignent comme maitre d'ouvrage des opérations d'aménagement de l'espace public orientée « développement durable » ;
- Votre sens de la diplomatie et votre compétence technique vous permettent de travailler avec les acteurs institutionnels : Conseil Départemental, Associations syndicales, bureaux d'études ou de maitrise d'œuvre.

Services urbains :

 Vous intervenez pour le compte de la Ville de Vaucresson dans les groupes de travail de POLD sur les services urbains : collectes, développement durable et veillez à la bonne exécution de ces marchés ;

Réglementaire et financier :

- Vous veillez à la bonne exécution et au suivi des budgets de fonctionnement et d'investissement relatifs à vos missions, avec l'appui du personnel administratif de la direction ou des services supports;
- Vous rédigez des arrêtés d'occupation de domaine public de tous ordres.

PROFIL:

Diplômé de l'enseignement supérieur à dominante technique, vous justifiez idéalement d'une expérience réussie sur un poste similaire en collectivité territoriale. Vous disposez de solides



connaissances de l'environnement territorial et notamment dans le domaine de la voirie, des réseaux concédés.

Vous savez rédiger, analyser puis piloter des marchés publics dans votre champ de compétence. Vous faites preuve de rigueur, d'écoute et de capacité d'arbitrage. Vous savez être force de proposition et vous êtes formé à la conduite d'opérations.

Vous faites preuve de disponibilité, de discrétion professionnelle. Autonome, vous savez organiser, planifier les priorités et mobiliser des ressources internes pour faire avancer les dossiers et les projets. Vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques (suite office et logiciels métiers) et vous êtes titulaire du permis B.

Rémunération statutaire + Régime indemnitaire, CNAS, Accès au pool de véhicules de service.

Poste à pourvoir dès que possible. Emploi Permanent à temps complet Envoyer CV et lettre de motivation à :

Madame la Maire Hôtel de Ville, 8 Grande Rue 92420 VAUCRESSON recrutement@mairie-vaucresson.fr 01.71.02.80.72

Site web: http://www.vaucresson.fr





RESPONSABLE DES EQUIPEMENTS SPORTIFS (H/F)

Cadre d'emplois des agents de maîtrise territoriaux

Sous l'autorité de la Responsable du Service Jeunesse et Sports, le Responsable des équipements sportifs assure la gestion et le fonctionnement de l'ensemble des installations et infrastructures sportives de la collectivité. Il encadre les agents affectés sur les différents sites.

A ce titre vos missions principales se déclinent comme suit :

1. Contrôle et gestion des infrastructures sportives :

- Evaluer et suivre les interventions de maintenance et de rénovation réalisées par les prestataires concernant les équipements (gymnase, terrains engazonnés, petits terrains en accès libre) et le matériel sportif.
- Assurer une maintenance efficace du patrimoine en mettant en place un suivi hebdomadaire des interventions :
 - ✓ Programmer et vérifier les travaux réalisés par les entreprises lors de leurs interventions,
 - ✓ Coordonner, suivre et évaluer les interventions d'entretien réalisées par les agents d'exploitation,
 - ✓ Organiser les réparations liées à l'usure ou au vandalisme,
 - ✓ Suivi des normes sportives et de la sécurité des équipements (matériels sportifs...),
 - ✓ Création et suivi d'un plan de maintenance par type d'équipement,
 - ✓ Participer et veiller à la bonne exécution des contrôles réglementaires obligatoires, en éditant notamment les fiches de contrôle,
- Programmer périodiquement des opérations de contrôle, d'essai, d'entretien et de maintenance. Mettre en place un suivi annuel documents des opérations de contrôle et d'essai.
- Gérer les stocks des matériels sportifs et en assurer un contrôle régulier en fonction de la réglementation en vigueur.

2. Management des agents d'exploitation :

- Organiser, établir le planning de travail des agents affectés aux équipements sportifs en fonction des besoins et de la législation sur le temps de travail et assurer la bonne exécution des missions qui leur sont confiées,
- Gestion et suivi des formations et des congés des agents en tenant compte des impératifs de service.

3. Gestion administrative et financière :

- Suivi des contrats avec les prestataires,
- Participer aux projets transversaux du service,
- Participer à l'élaboration et au suivi du budget du service (investissement et fonctionnement),
- Réaliser les bons de commande et la rédaction de courriers aux associations et autres partenaires.

4. Manifestations sportives

- Être force de proposition à l'organisation des manifestations sportives et des animations de la ville,
- Collaborer à l'organisation des manifestations sportives de la ville.



Profil recherché:

De formation supérieure, vous justifiez idéalement d'une expérience réussie sur un poste similaire en collectivité territoriale.

Vous avez des connaissances :

- de la réglementation en matière d'hygiène, de sécurité des établissements recevant du public (ERP),
- des règles de contrôle des équipements sportifs, hygiène et la sécurité.
- des décrets et normes en vigueur en matière matériel sportif.
- de la typologie des risques liés aux équipements sportifs ainsi qu'aux risques professionnels des agents.

En véritable manager, vous êtes doté des qualités organisationnelles et relationnelles nécessaires à la bonne gestion et à l'animation de votre équipe. Vous travaillez en parfaite collaboration avec les services municipaux et particulièrement les services techniques ainsi que les associations sportives et les prestataires. De plus, vous faites preuve d'une grande disponibilité et de réactivité. Vous maîtrisez idéalement les outils bureautiques et vous êtes titulaire du permis B.

Disponibilité requise sur 3 ou 4 weekends par an pour l'organisation de manifestations sportives. Horaires modulables ponctuellement pour des interventions techniques d'urgence sur site. Emploi permanent à temps complet

Rémunération statutaire + Régime indemnitaire + CIA Poste à pourvoir dès que possible

Envoyer CV et lettre de motivation à :

Madame le Maire Hôtel de Ville, 8 Grande Rue 92420 VAUCRESSON recrutement@mairie-vaucresson.fr 01.71.02.80.72

Site web: http://www.vaucresson.fr



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Assistant Office Manager F/H
TYPE DE CONTRAT	Alternance 12 à 24 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	4 octobre 2021
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein, télétravail partiel possible
LIEU DE TRAVAIL	Paris
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	La team s'agrandit aujourd'hui et recherche un.e nouveau.elle apprenti pour rejoindre la Team Office. Tes missions seront les suivantes :
	Office Management
	Organiser des événements (crémaillère, petits-déjeuners, journées d'intégrations, déjeuner d'équipes, team building etc.) et séminaires pour les salariés en mettant une touche de culture urbaine pour faire en sorte que nos événements soient à notre image. Etre force de proposition et être à l'écoute des demandes des salariés pour des améliorations ou l'organisation de nouveaux événements. Maintenir nos données internes en étant garant.e de la bonne utilisation de notre outil d'information (Notion) et en s'assurant que les salariés aient accès aux informations nécessaires. Gestion des relations externes
	Gestion de la relation avec les experts comptable pour le reporting mensuel de déclaration de TVA Gérer les relations avec les prestataires pour l'entretien et l'aménagement des bureaux. Relations sociales : être en lien avec nos avocats pour s'assurer de la conformité aux lois sociales. Relations fiscales : être en lien avec nos avocats pour s'assurer de la conformité aux lois fiscales. Travail d'équipe et reporting
	Collaborer avec ton manager et les deux autres apprenties de l'équipe pour confronter vos points de vue et trouver les meilleures idées et solutions ensemble. Assurer un reporting hebdomadaire des activités à ton manager.
FORMATION ET COMPETENCES	Compétences Tu recherches un apprentissage dans le cadre de ton M1 ou M2 orienté sur la gestion administrative, la gestion d'entreprise, les ressources humaines ou



	l'événementiel.
	Tu as une première expérience en apprentissage ou en stage dans une équipe office ou au sein d'une équipe gérant la communication et la gestion des
	événements internes si possible dans une strat'up.
	Tu es passionné.e de sneakers et le milieu du streetwear n'a aucun secret
	pour toi.
	Tu es capable de travailler en anglais.
	Tu aimes travailler en équipe mais tu es aussi capable de travailler en autonomie sur les missions que l'on te confie.
	Tu aimes aller vers les autres échanger avec eux. Tu es également
	curieux.euse et aimes trouver des solutions aux problèmes rencontrés. Qui recherche-t-on ?
	Plus généralement pour intégrer Wethenew :
	- 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1 - 1
	Tu es un.e DOER : tu sais prioriser et t'adapter, tu es rigoureux.se et
	polyvalent.e. Tu es autonome, tu as l'attention du détail et tu vas au bout de chaque projet.
	Tu es PASSIONNÉ.E : tu aimes ce que tu fais, tu as envie d'apprendre, de progresser et tu as de l'ambition.
	Tu es PEOPLE FRIENDLY : l'écoute, l'esprit d'équipe, être souriant.e et
	positif.ve au quotidien sont des qualités que tu possèdes.
	Tu es ENGAGE.E : tu es intéressé.e par les sneakers, le streetwear.
	Tu es REACTIF.VE: tu sais faire face aux inconnus, et trouver des solutions.
	Nous recherchons une personnalité alors viens avec tes passions et ton envie
	d'apporter ta pierre à l'édifice et devenir partie prenante du projet
	Wetehenew. Viens participer à cette belle aventure et grandir avec nous!
CONTEXTE DE TRAVAIL	Wethenew est la première marketplace française d'achat et revente de
	sneakers et produits streetwear limités, neufs et authentiques. Notre mission est de donner la possibilité à tous les amateurs, les passionnés et les curieux d'acheter leurs paires préférées en toute confiance.
	Lancée en janvier 2018 par deux passionnés de longue date, Wethenew est
	désormais une startup qui grandit vite, menée par une équipe travaillant
	chaque jour pour proposer la meilleure expérience dans l'achat et la vente de
	sneakers et de streetwear en ligne.
	Wethenew a finalisé une levée de fonds de 10 millions d'euros au début de
	l'année 2021 pour poursuivre sa croissance et mener à bien 3 chantiers :
	continuer de batir la marque Wethenew, investir dans la tech et l'innovation, consolider sa position de leader français et se développer à l'international.
	La team s'agrandit aujourd'hui, alors n'hésite pas à nous envoyer ta
	candidature et à jeter un coup d'œil à notre site et notre Instagram pour en savoir plus sur Wethenew!
ENTREPRISE	WETHENEW :
LITTINEI MISE	AA F 1 1 1 F 14 F AA

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Alternant Contrôleur de Gestion H/F
TYPE DE CONTRAT	Contrat d'alternance (apprentissage/professionnalisation) de 12 mois
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein 39 h/semaine
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon la loi en vigueur
	Avantages : Intéressement, remboursement du Pass Navigo à 50%, Carte ticket restaurant et mutuelle d'entreprise.
MISSIONS	Au sein du Groupe SPVIE Assurances, Vous êtes rattaché au Directeur Général Adjoint Finance et vos principales missions seront : Missions
	Vous participez à la gestion des tableaux de bord Vous êtes en support pour la gestion des rétrocessions apporteurs Vous contribuez à la gestion des encaissements des assureurs Vous participez au pilotage des budgets des différentes entités du groupe Vous participez aux clôtures trimestrielles et mensuelles Vous prenez part à l'analyse et au contrôle du Grand Livre métier ainsi qu'aux écritures comptables.
FORMATION ET COMPETENCES	Ce que nous recherchons impérativement : Vous êtes Bac+5 Contrôleur de Gestion (université, école) et vous disposez idéalement d'une première expérience sur un poste similaire Vous avez de bonne qualité d'analyse et de synthèse Vous êtes réactif, rigoureux et organisé Vous êtes doté d'un bon relationnel Vous avez un niveau avancé sur Excel Durant tout le processus de recrutement, nous serons très attentifs aux compétences rédactionnelles des candidats (orthographe et syntaxe).
CONTEXTE DE TRAVAIL	Créé en 2010, SPVIE Assurances est un groupe de courtage multi dimensionnel alliant l'expertise, les nouvelles technologies, la proximité et l'esprit entrepreneurial. SPVIE Assurances est une société ouverte sur ses publics (particuliers, entreprises et professionnels), sur son offre (Assurance De Personnes et
	entreprises et professionnels), sur son offre (Assurance De Personnes et IARD), sur ses métiers et sur le monde qui l'entoure par son engagement



	social et sociétal. De la conception du produit à sa distribution, de l'affiliation à la gestion des remboursements, le groupe SPVIE Assurances déploie toutes ses capacités et reste présent sur toutes les filières avec une chaîne de valeur entièrement dématérialisée et automatisée.
	Inscrit dans la modernité, le Groupe SPVIE Assurances a réalisé en 2019 une croissance de 140 % de son CA, se plaçant ainsi à la 4ème place du classement des courtiers grossistes français.
ENTREPRISE	SPVIE Assurances



Intitulé du poste	Animateur-technicien Atelier couture et création
L'association	L'ECLA – Espace Clodoaldien de Loisirs et d'Animation – est une association à but non lucratif loi 1901. Elle s'est fixée comme objectif de favoriser la rencontre et l'épanouissement de chacun en développant un projet culturel, artistique et de loisirs pour tous. L'ECLA accueille chaque saison environ 1800 adhérents qui participent à une centaine d'ateliers.

Missions	 Vous êtes chargé(e) d'animer des ateliers de couture et création pour adultes. Accompagnement dans la réalisation de vêtements et d'accessoires. Capacité à initier à la création.
Formation	 Formation reconnue dans la couture, CAP, BTS Expérience de 2 ans minimum dans l'enseignement Connaissance des publics
Compétences	 Capacité à vous inscrire dans un projet pédagogique et d'action culturelle Capacité à communiquer et à travailler en équipe Sens des responsabilités/esprit d'initiative Sens de l'organisation Ponctualité
Conditions/Horaires	 Remplacement en CDD ou prestations Vol. horaire hebdomadaire (sur 15 séances): 2h30 le lundi de 20h à 22h30 Salaire : selon expérience Convention collective de l'animation
Lieu de travail	SAINT-CLOUD (92) – proche métro ligne 10 / Tram T2 / SNCF (Transilien)
Dates de prise de fonction	Octobre 2021
Pour postuler	Envoyer CV et lettre de motivation à l'attention de : Anne HUBERT/Coordinatrice Email : anne.hubert@ecla.net Ou par courrier : ECLA – 3bis rue d'Orléans 92210 Saint-Cloud Te : 01 46 02 25 21



OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Chargé(e) de projet Marketing /Communication Alternance H/F
TYPE DE CONTRAT	ALTERNANCE
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon réglementation en vigueur
MISSIONS	Participation à la mise en œuvre de la stratégie marketing et communication tant pour la France que pour l'internationalisation future.
	Veille concurrentielle et participation à la rédaction de dossiers de réponse aux appels d'offres
	Mise à jour régulière des présentations commerciales/fiches produits Création et rédaction d'études de cas clients
	Aide à l'élaboration et au suivi des campagnes de marketing digital Création de contenus : articles de blogs, actualités, emailings, vidéos, newsletters,
	Aide à l'organisation des séminaires clients Participation à l'animation de la page pro LinkedIn
FORMATION ET COMPETENCES	Aide au maintien et au développement du site web institutionnel Appétence pour le digital et les solutions logicielles.
	Curieux(se), autonome, qui aime chercher des solutions et faire avancer les projets en équipe
	Créatif(ve): tu as une sensibilité artistique, et tu maîtrises le pack office et un ou plusieurs logiciels de création (suite Adobe, Canva,).
	Bonnes notions de marketing digital (les notions de SEO / SEA / Landing Pages te sont familières).
	Connaissance de Google Analytics et WordPress serait un plus
	Bon communicant : tu as de bonnes capacités de communication tant à l'oral qu'à l'écrit (rédactionnel et orthographe).



	Organisé(e) : tu sais respecter les deadlines et anticiper les contraintes éventuelles.
	Proactif(ve) : tu prends des initiatives et tu es force de proposition Dynamique : tu débordes d'énergie du matin au soir !
	Si tu es reconnu(e) pour ton engagement, mais aussi ton empathie et ta bienveillance, viens rejoindre notre tribu. Nous t'accompagnerons, te formerons à nos produits et te ferons monter en compétence. Profil recherché
	Bac +4 / bac +5 : Étudiant en Master (Master 2 de préférence) ayant une bonne compréhension des enjeux de la communication et du marketing.
	Suite à votre candidature complète (CV et lettre), si vous êtes retenu.e, vous passerez un premier entretien avec la directrice marketing/communication.
	Un entretien avec la direction générale peut être envisagée ensuite, avant validation définitive du candidat.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Twipi Group est un éditeur de logiciels français, leader sur son marché, qui propose des solutions logicielles apportant des services et du partage d'informations répondant aux besoins de tous les acteurs de la maintenance immobilière.
	Avec 5 personnes au démarrage de l'aventure en 2009, Twipi Group compte aujourd'hui une soixantaine de collaborateurs et environ 400 clients en
	France, DOM et TOM, Belgique, Suisse, Allemagne, Luxembourg et Afrique.
ENTREPRISE	TWIPI GROUP

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : <u>ppuissant@ville-suresnes.fr</u>



	Service vie economique et empioi
INTITULE DU POSTE	Développeur Symphonie Sénior H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	La Défense
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Afin de renforcer notre équipe, nous cherchons une personne fiable, à l'aise en PHP/Symfony et autonome (3 / 4 ans d'expérience min.) pour améliorer ensemble notre produit et répondre aux demandes de nos clients. En collaboration avec notre CTO, tes missions sont donc : → Participer aux spécifications des nouvelles fonctionnalités, en lien avec l'équipe métier, → Développer la partie backend des fonctionnalités (Symfony 4.4), → Assurer la qualité du code, la maintenance et l'amélioration de la plateforme (Tests,
	respect des standards, code propre et structuré), → Participer aux décisions techniques, concernant nos choix de technologies, → Créer et faire évoluer les API pour notre front React, → S'intégrer à des systèmes externes.
FORMATION ET COMPETENCES	Postule si: ★ Tu es passionné(e) par le dév. et la technique, ★ Tu as un très bon niveau en PHP, ★ Tu as de l'expérience sur des projets Symfony (3.4 ou 4+), ★ Tu es fiable, autonome, investi, tu sais prendre des initiatives, ★ Tu sais communiquer et travailler en équipe, ★ Tu comprends le besoin fonctionnel, tu sais le traduire en solution technique, Les points importants: Compétences et connaissances développées. → Qualité du code (tests, code propre, structuré, sécurisé, respect des standards du développement, éviter la dette technique) → Conception, architecture → Docker → API REST → Maîtrise des bases du web (HTML/CSS, SQL, JavaScript). → Tu aimes apprendre, t'améliorer et découvrir des nouvelles technos Les bonus: Points bonus, ou sur lesquels tu pourras travailler si tu as envie. → DevOps, Linux, admin sys, → GitLab / GitLab-CI, → Expérience avec des architectures de type DDD, Clean Architecture, Architecture Hexagonale, → Sécurité et confidentialité des données, → Monitoring / Dashboard, → Lead d'autres développeurs, → Connaissances front: JS / React. En rejoignant notre équipe jeune et dynamique, tu pourras rapidement monter en responsabilités techniques et/ou managériales.



	CE QUE LAPONI PEUT T'APPORTER → Un environnement de travail basé sur la
	confiance et l'écoute, → Des responsabilités et une réelle autonomie sur tes
	sujets, → Une roadmap qui garde un bon équilibre entre les besoins clients et
	une stack technique à jour, → D'apprendre les uns des autres pour grandir
	ensemble, → Devenir Lead Dév. si tu le souhaites.
	DÉROULEMENT DES ENTRETIENS → Appel de 30 minutes avec le CTO, →
	Entretien physique avec le CTO, → Rencontre d'un autre membre de l'équipe.
CONTEXTE DE TRAVAIL	LA STARTUP Créée en 2016, Laponi est une startup RH qui permet aux
	magasins de partager leurs collaborateurs en cas d'absentéisme. Nous aidons
	au quotidien nos clients (Monoprix, Franprix, Bio C' Bon, Yves Rocher, etc) à
	proposer des missions à leurs réseaux de collaborateurs. Ainsi les magasins
	ont des équipes complètes et les collaborateurs peuvent augmenter leurs
	revenus. Nous sommes une équipe passionnée par notre mission de
	permettre l'épanouissement au travail, soudée, dynamique et bienveillante,
	et nous souhaitons toujours améliorer notre produit pour une expérience
	client parfaite. Nos bureaux sont au WOJO de La Défense et tu pourras faire
	3/4 jours de télétravail par semaine après la période de formation. Notre
	stack technique : – Backend (backoffice et APIs) : PHP/Symfony 4.4 (migration
	progressive de 3.4 vers 5), PHP 7.4, Behat/PhpUnit, RabbitMQ, MySQL,
	Postman. – Frontend: React 17, JavaScript ES6+, Redux/Saga, Jest/Cypress,
	Webpack/Babel. – System: Docker (compose), nginx, GitLab/GitLab-CI,
	serveurs dédiés, Linux, GCS. – Suivi & monitoring : Sentry,
	Prometheus/Grafana/Loki, Metabase. – Projet : Git, JIRA, slack, sprints de 2
	semaines et revues de code.
ENTREPRISE	LAPONI



Apprenti (e) Aide Fleuriste H/F

Secteur d'activité : Commerce de détail de fleurs, plantes, graines, engrais, animaux de compagnie et aliments pour ces animaux en magasin spécialisé

Vous serez en apprentissage sur le métier de fleuriste : préparation des végétaux, de la mise en place du magasin, de la confection des bouquets et composition florales;

Type de contrat

Contrat à durée déterminée - évolutif en CDI

Contrat apprentissage BEP ou CAP

Durée du travail

Temps complet

Profil souhaité Expérience

Débutant accepté BEP ou CAP Savoirs et savoir-faire

Procédures d'encaissement
Encaisser le montant d'une vente
Réceptionner un produit
Trier des végétaux
Vérifier la conformité de la livraison
Accueillir une clientèle
Proposer un service, produit adapté à la demande client
Contrôler l'état de végétaux

Localisation : Saint-Cloud Informations complémentaires

Qualification: Employé qualifié

Contact

Personne à contacter Patricia SIEG

Téléphone 06 13 45 69 56





Recruteur de Donateurs H/F, pour Médecins Sans Frontières Engagez-vous dans un métier utile et passionnant, faites des rencontres, gagnez en compétences, tout en gagnant votre vie!

Vos missions

Aller à la rencontre du public en site privé (galerie marchande, supermarché...) et/ou dans la rue Présenter les actions de l'association,

Proposer de devenir Donateur régulier.

Nous proposons des postes de Recruteurs de Donateurs pour l'association Médecins Sans Frontière dont la mission est d'apporter une assistance médicale à des populations dont la vie ou la santé sont menacées, en France ou à l'étranger, dans des contextes de conflits armés, d'épidémies, de pandémies, de catastrophes naturelles ou encore d'exclusion des soins. L'association est présente dans 74 pays grâce à ses 38 000 membres MSF sur le terrain.

Notre offre

CDD de 2 à 6 mois, 35h hebdomadaire du lundi au vendredi ou du mardi au samedi, renouvelable, possibilité d'évolution vers des postes de cadres et CDI,

Salaire: 2 200€ brut par mois en temps plein(primes incluses),

Formation initiale et continue,

Basé en lle de France,

Un environnement de travail dynamique avec une équipe professionnelle qui vous accompagne et vous soutient dans votre évolution !

Avantages

Tickets restaurant de 9 euros, pris en charge à 55,56%, Transports en commun pris en charge à 50%, Mutuelle prise en charge à 50%.

Qui est l'Agence 4F

Nous sommes spécialistes en recrutement de Donateurs réguliers pour les associations et fondations. Nos valeurs fondamentales sont la solidarité, le respect et la responsabilité.

Plus d'informations : https://agence4f.com

Profil recherché

Tous les profils sont les bienvenus : Avec ou sans diplôme, la motivation prime!

Poste à pourvoir dès que possible!

Pour postuler

Envoyez votre CV à : <u>postuler@agence4f.com</u> en mentionnant la référence A4F - RD - MSF - Paris - 00034

POUR UN TRAITEMENT PLUS RAPIDE DE VOTRE CANDIDATURE, RENDEZ-VOUS SUR LE LIEN SUIVANT :

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScRTnnRJMJ8JPlz-4OSd4wtK2NZMHMEllHoFaevSTrV 1c2rg/viewform?usp=sf_link

Agence 4F – Paris / Ile de France - Temps plein, CDD de 2 mois à 6 mois – renouvelable Le 08/10/2021 - Référence : A4F - RD – MSF - Paris – 00034



Coiffeur (se) polyvalent(e) CDI/CDD à temps complet ou partiel.

Caractéristiques de l'entreprise

Salon Imperiale Coiffure, situé à Saint-Cloud "Les milons T2",

Secteur d'activité

Missions

Bonne ambiance

Accueillir le client et l'installer

Identifier la coiffure attendue (coupe, coloration, traitement, ...) et conseiller le client (morphologie, implantation des cheveux, ...)

Réaliser le diagnostic capillaire, les préparations du lavage et le shampoing

Couper les cheveux (dégradés, effilés, piquetés)

Procéder à la mise en forme ou en volume des cheveux (enroulement, bouclage, brushing, ...), au coiffage, à la fixation ou brillance (laque, gel, ...)

Profil du candidat

CAP, BEP et équivalents coiffure

Stages et formations proposés

Localisation: Saint-Cloud

Horaires Salon du mardi au vendredi de 10h à 19h, et samedi de 9h30 à 18h30.

Rémunération Salaire mensuel BRUT bonne rémunération selon expérience, stages et formations proposés

Contact

Nom de l'entreprise Salon Imperiale Coiffure

Personne à contacter

Courriel contact@imperialecoiffue.com

Téléphone 01-75-49-00-37



Située à 7 km de la porte Ouest de Paris, la ville de Vaucresson (92) – 9000 habitants – bénéficie d'un cadre de vie et d'un environnement privilégié. Ville en pleine évolution et foncièrement engagée dans une politique de modernisation et de développement de son écosystème, Vaucresson allie politique du changement et maintien de son identité. Intégrée à l'EPT Paris Ouest la Défense (POLD), la ville recrute :

GESTIONNAIRE DE CANTINE (H/F)

Adjoint technique ou Agent de maîtrise

Sous l'autorité du responsable du service restauration, vous êtes en charge de :

- Réceptionner le repas du jour (froid et chaud)
- Réceptionner les livraisons de pain (quotidien) ainsi que les vêtements de travail propres (hebdomadaires)
- Remplir les fiches de contrôle et classer les documents à conserver sur site
- Assurer le bon maintien en température des plats (froid et chaud)
- Mise en place du réfectoire et nettoyage de celui-ci après le service
- Servir à table les enfants et adultes (service de 11h30 à 13h)
- Gérer les PAI
- Faire les plats témoins
- Nettoyer le coin « cuisine » ainsi que les vestiaires filles
- Vider les poubelles
- Préparer le goûter pour les enfants

Diplômé d'un CAP Agent polyvalent de restauration ou un CAP cuisine, vous justifiez idéalement d'une expérience sur un poste similaire en collectivité territoriale. Vous maîtrisez parfaitement les normes HACCP et les techniques de production culinaire. Ponctuel et rigoureux, vous êtes également autonome dans votre travail.

Rémunération statutaire + Régime indemnitaire, CNAS. Par voie statutaire ou par voie contractuelle (CDD renouvelable). Emploi Permanent à temps complet. Du lundi au vendredi de 7h30 à 15h30

Envoyer CV et lettre de motivation à :

Madame la Maire Hôtel de Ville, 8 Grande Rue 92420 VAUCRESSON recrutement@mairie-vaucresson.fr



Service vie economique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Responsable Communication HF)
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	A pourvoir dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Attaché(e) à la direction de la communication du groupe Terreal, vous êtes responsable de la communication interne et externe.
	Vos principales missions:
	-> COMMUNICATION INTERNE
	Déployer le plan de communication de l'entreprise et garantir la parfaite exécution des projets, Accompagner et conseiller les différentes directions du groupe (industrielles, commerciales, marketing, RH, autres fonctions support) dans leurs besoins de communication, Organiser, piloter les différents événements en interne, Piloter le magazine interne (3 numéros de 16 pages par an),
	Assurer la mise à jour du contenu de l'intranet (actualités, rubriques, etc.). -> COMMUNICATION EXTERNE
	Piloter les projets de communication externe, Animer les réseaux sociaux et les sites corporate, Suivre les relations presse.
FORMATION ET COMPETENCES	Profil recherché :
	Vous justifiez d'une formation supérieure Bac + 5, de type Ecole de communication, Ecole de commerce ou équivalent universitaire.
	Vous disposez d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans en communication sur des problématiques internes dans le secteur industriel de préférence et d'excellentes aptitudes rédactionnelles.
	Créatif(ve), vous savez faire preuve d'innovation et d'originalité dans les formats de communication.



	Diplomate, vous avez un bon sens de l'écoute et savez susciter l'adhésion des collaborateurs aux projets d'entreprise.
	Par ailleurs, une maîtrise des outils informatiques ainsi que des technologies de l'information et de la communication est indispensable (Canva, CMS, réseaux sociaux).
	Une bonne maîtrise de l'anglais est nécessaire (vous intégrez une équipe et un groupe international).
	Déplacements à prévoir.
CONTEXTE DE TRAVAIL	TERREAL est depuis plus de 150 ans un acteur de référence des matériaux de construction en terre cuite.
	Le groupe crée des solutions innovantes pour l'enveloppe du bâtiment, au
	travers de 4 activités : couverture, solaire, structure, façade-décoration.
ENTREPRISE	TERREAL



	OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Contrôleur de Gestion HF
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	A pourvoir dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	 Elaborer le reporting mensuel à destination des opérationnels et de la direction Assurer les analyses mensuelles des performances par l'étude des écarts des résultats par rapport aux budgets Elaborer et mettre en place des tableaux de bord à destination des opérationnels et de la direction Participer au processus budgétaire Intervenir sur la mise en place et l'amélioration des procédures de gestion Transmettre à la comptabilité des éléments extra-comptables à intégrer dans les résultats Effectuer les rapprochements entre les états comptables et les
	 résultats provenant des reportings Réaliser des études économiques et financières ad-hoc Participer à l'optimisation des flux d'information financière et à la mise en place de projets transverses
FORMATION ET COMPETENCES	Diplômé(e) d'un Bac +4/5 en Gestion Finance, vous avez une expérience de 5 ans au minimum en contrôle de gestion et une bonne culture comptable. Doté d'un bon sens relationnel, vous faîtes preuve d'autonomie. Vous avez le sens de l'organisation et le sens de la communication. Votre rigueur, vos capacités d'analyse et votre agilité vous permettront d'évoluer dans ce contexte multi-sites. Vous maitrisez l'utilisation des systèmes d'information (ERP, Outil BI,) et parfaitement Excel (TCD, VBA).
CONTEXTE DE TRAVAIL	Spécialistes de la restauration premium et écoresponsable en entreprise, nous sommes un groupe familial indépendant. Notre cuisine est savoureuse, innovante, fabriquée sur place, par de vrais cuisiniers, avec de beaux produits livrés chaque jour. Nous recherchons un Contrôleur de Gestion Confirmé H/F en CDI. Poste basé à Suresnes (92). Rattaché à la Directrice du contrôle de gestion du groupe, au sein d'une équipe dynamique et bienveillante de 4 personnes, vos principales missions :
ENTREPRISE	MRS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

	OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Customer Success Manager (H/F)
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	A pourvoir dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps.
LIEU DE TRAVAIL	La Défense 3/4 jours de télétravail possibles par semaine après la période de formation Déplacements à prévoir : nous sommes très proches de nos clients et sommes souvent avec eux
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	LE POSTE Sous la responsabilité de notre CEO, tes missions sont de :
FORMATION ET COMPETENCES	Piloter la satisfaction clients : Tisser une vraie relation de confiance avec le client Aller sur le terrain au plus proche de l'utilisateur pour comprendre ses besoins Organiser des COPIL réguliers Piloter les améliorations de la plateforme Manager 1 personne Réussir chaque lancement client : Piloter le lancement opérationnel : kick-off, formation, activation, Réaliser le paramétrage correspondant de la plateforme et réaliser l'intégralité des tests Designer et piloter les évolutions produits nécessaires pour chaque client Etre capable à terme de piloter en autonomie chez le client le cadrage métier et outil : organisation projet, périmètre, planning, gouvernance, définition des processus, gérer avec tact les enjeux humains et politiques de nos clients, LE PROFIL Passionné(e) de clients, tu as à la fois un bon niveau de leadership
FORMATION ET COMPETENCES	pour embarquer les équipes et une capacité de cadrage pour analyser et faire avancer les projets. La parfaite maîtrise d'excel et powerpoint est un prérequis.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Startup en hyper croissance
	La Plateforme digitale Laponi pallie l'absentéisme en temps réel en proposant des missions rémunératrices aux collaborateurs de nos clients qui viennent compléter harmonieusement l'équipe en place. Nos clients sont : Monoprix, La Vie Claire, Bio C'Bon, Yves Rocher, Nous sommes une équipe passionnée par notre mission : « révélez la force de votre équipe », soudée, dynamique et bienveillante. Nos bureaux sont au WOJO de La Défense
ENTREPRISE	LAPONI
LITTINE! INIGE	Lu Ou

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :



Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

	Service vie économique et emploi
INTITULE DU POSTE	Développeur Symphonie Sénior H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	La Défense
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Afin de renforcer notre équipe, nous cherchons une personne fiable, à l'aise en PHP/Symfony et autonome (3 / 4 ans d'expérience min.) pour améliorer ensemble notre produit et répondre aux demandes de nos clients. En collaboration avec notre CTO, tes missions sont donc : → Participer aux
	spécifications des nouvelles fonctionnalités, en lien avec l'équipe métier, → Développer la partie backend des fonctionnalités (Symfony 4.4), → Assurer la qualité du code, la maintenance et l'amélioration de la plateforme (Tests, respect des standards, code propre et structuré), → Participer aux décisions techniques, concernant nos choix de technologies, → Créer et faire évoluer les API pour notre front React, → S'intégrer à des systèmes externes.
FORMATION ET COMPETENCES	Postule si: ★ Tu es passionné(e) par le dév. et la technique, ★ Tu as un très bon niveau en PHP, ★ Tu as de l'expérience sur des projets Symfony (3.4 ou 4+), ★ Tu es fiable, autonome, investi, tu sais prendre des initiatives, ★ Tu sais communiquer et travailler en équipe, ★ Tu comprends le besoin fonctionnel, tu sais le traduire en solution technique, Les points importants: Compétences et connaissances développées. → Qualité du code (tests, code propre, structuré, sécurisé, respect des standards du développement, éviter la dette technique) → Conception, architecture → Docker → API REST → Maîtrise des bases du web (HTML/CSS, SQL, JavaScript). → Tu aimes apprendre, t'améliorer et découvrir des nouvelles technos Les bonus : Points bonus, ou sur lesquels tu pourras travailler si tu as envie.
	 → DevOps, Linux, admin sys, → GitLab / GitLab-CI, → Expérience avec des architectures de type DDD, Clean Architecture, Architecture Hexagonale, → Sécurité et confidentialité des données, → Monitoring / Dashboard, → Lead d'autres développeurs, → Connaissances front : JS / React. En rejoignant notre équipe jeune et dynamique, tu pourras rapidement monter en responsabilités techniques et/ou managériales. CE QUE LAPONI PEUT T'APPORTER → Un environnement de travail basé sur la



	confiance et l'écoute, → Des responsabilités et une réelle autonomie sur tes
	sujets, → Une roadmap qui garde un bon équilibre entre les besoins clients et
	une stack technique à jour, → D'apprendre les uns des autres pour grandir
	ensemble, → Devenir Lead Dév. si tu le souhaites.
	DÉROULEMENT DES ENTRETIENS → Appel de 30 minutes avec le CTO, →
	Entretien physique avec le CTO, → Rencontre d'un autre membre de l'équipe.
CONTEXTE DE TRAVAIL	LA STARTUP Créée en 2016, Laponi est une startup RH qui permet aux
	magasins de partager leurs collaborateurs en cas d'absentéisme. Nous aidons
	au quotidien nos clients (Monoprix, Franprix, Bio C' Bon, Yves Rocher, etc) à
	proposer des missions à leurs réseaux de collaborateurs. Ainsi les magasins
	ont des équipes complètes et les collaborateurs peuvent augmenter leurs
	revenus. Nous sommes une équipe passionnée par notre mission de
	permettre l'épanouissement au travail, soudée, dynamique et bienveillante,
	et nous souhaitons toujours améliorer notre produit pour une expérience
	client parfaite. Nos bureaux sont au WOJO de La Défense et tu pourras faire
	3/4 jours de télétravail par semaine après la période de formation. Notre
	stack technique : – Backend (backoffice et APIs) : PHP/Symfony 4.4 (migration
	progressive de 3.4 vers 5), PHP 7.4, Behat/PhpUnit, RabbitMQ, MySQL,
	Postman. – Frontend : React 17, JavaScript ES6+, Redux/Saga, Jest/Cypress,
	Webpack/Babel. – System: Docker (compose), nginx, GitLab/GitLab-Cl,
	serveurs dédiés, Linux, GCS. – Suivi & monitoring : Sentry,
	Prometheus/Grafana/Loki, Metabase. – Projet : Git, JIRA, slack, sprints de 2
	semaines et revues de code.
ENTREPRISE	LAPONI



	·
INTITULE DU POSTE	CDI - Développeur Symfony H/F
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	A pourvoir dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps.
LIEU DE TRAVAIL	La Défense Nos bureaux sont au WOJO de La Défense et tu pourras faire 3/4 jours de télétravail par semaine après la période de formation.
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Notre stack technique :
	Backend (backoffice et APIs): PHP/Symfony 4.4 (migration progressive de 3.4 vers 5), PHP 4, Behat/PhpUnit, RabbitMQ, MySQL, Postman. Frontend: React 17, JavaScript ES6+, Redux/Saga, Jest/Cypress, Webpack/Babel. System: Docker (compose), nginx, GitLab/GitLab-CI, serveurs dédiés, Linux, GCS. Suivi & monitoring: Sentry, Prometheus/Grafana/Loki, Metabase. Projet: Git, JIRA, slack, sprints de 2 semaines et revues de code. Afin de renforcer notre équipe, nous cherchons une personne fiable, à l'aise en PHP/Symfony et autonome (3 / 4 ans d'expérience min.) pour améliorer ensemble notre produit et répondre aux demandes de nos clients. En collaboration avec notre CTO, tes missions sont donc: Participer aux spécifications des nouvelles fonctionnalités, en lien avec l'équipe métier, Développer la partie backend des fonctionnalités (Symfony 4),
	Assurer la qualité du code, la maintenance et l'amélioration de la plateforme (Tests, respect des standards, code propre et structuré), Participer aux décisions techniques, concernant nos choix de technologies, Créer et faire évoluer les API pour notre front React, S'intégrer à des systèmes externes.
FORMATION ET COMPETENCES	Postule si :
	★ Tu es passionné(e) par le dév. et la technique,
	★ Tu as un très bon niveau en PHP,
	★ Tu as de l'expérience sur des projets Symfony (3.4 ou 4+),



	★ Tu es fiable, autonome, investi, tu sais prendre des initiatives,
	★ Tu sais communiquer et travailler en équipe,
	★ Tu comprends le besoin fonctionnel, tu sais le traduire en solution technique,
	Les points importants :
	Compétences et connaissances développées.
	Qualité du code (tests, code propre, structuré, sécurisé, respect des standards du développement, éviter la dette technique) Conception, architecture Docker API REST Maîtrise des bases du web (HTML/CSS, SQL, JavaScript). Tu aimes apprendre, t'améliorer et découvrir des nouvelles technos Les bonus :
	Points bonus, ou sur lesquels tu pourras travailler si tu as envie.
	DevOps, Linux, admin sys, GitLab / GitLab-Cl, Expérience avec des architectures de type DDD, Clean Architecture, Architecture Hexagonale, Sécurité et confidentialité des données, Monitoring / Dashboard, Lead d'autres développeurs, Connaissances front : JS / React. En rejoignant notre équipe jeune et dynamique, tu pourras rapidement monter en responsabilités techniques et/ou managériales.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Créée en 2016, Laponi est une startup RH qui permet aux magasins de partager leurs collaborateurs en cas d'absentéisme.
	Nous aidons au quotidien nos clients (Monoprix, Franprix, Bio C' Bon, Yves Rocher, etc) à proposer des missions à leurs réseaux de collaborateurs. Ainsi les magasins ont des équipes complètes et les collaborateurs peuvent augmenter leurs revenus.
	Nous sommes une équipe passionnée par notre mission de permettre l'épanouissement au travail, soudée, dynamique et bienveillante, et nous souhaitons toujours améliorer notre produit pour une expérience client parfaite. CE QUE LAPONI PEUT T'APPORTER Un environnement de travail basé sur la confiance et l'écoute, Des responsabilités et une réelle autonomie sur tes sujets,
	Une roadmap qui garde un bon équilibre entre les besoins clients et une stack technique à jour,



D'apprendre les uns des autres pour grandir ensemble, Devenir Lead Dév. si tu le souhaites.	
	DÉROULEMENT DES ENTRETIENS Appel de 30 minutes avec le CTO, Entretien physique avec le CTO, Rencontre d'un autre membre de l'équipe.
ENTREPRISE	LAPONI



INTITULE DU POSTE	Assistante de Direction (H/F)
TYPE DE CONTRAT	CDI
Temps plein/temps partiel	
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	A pourvoir dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps.
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Votre rôle et vos missions
	En tant qu'Assistant(e) de direction, vous accompagnerez plusieurs membres du Comité de Direction de Direct Assurance, vous devrez le/les assister sur l'ensemble de la planification de leur activité, incluant de nombreux échanges avec les équipes de différentes entités AXA dans le monde. Vos missions principales seront
	La gestion de l'agenda et des déplacements de ce/ces directeurs La planification des réunions avec l'ensemble des interlocuteurs internes et externes
	L'organisation de séminaires de direction et de différents événements équipes Le contact téléphonique régulier, avec les différents interlocuteurs internes AXA et en externes au niveau des partenaires, d'organismes officiels, Le traitement des factures et des notes de frais Des missions annexes pourront être confiées en fonction des besoins des directions
FORMATION ET COMPETENCES	Votre profil Vous disposez d'une expérience significative en tant qu'assistant(e) de Direction, votre anglais est courant tant à l'oral qu'à l'écrit et vous maîtrisez le pack office. Vous êtes diplomate, reconnu(e) pour votre aisance relationnelle, doté(e) d'un excellent sens du service et esprit d'équipe, et vous savez vous adapter à différents interlocuteurs, externes et/ou internes. Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) (savoir gérer les priorités et hiérarchiser les activités en fonction des urgences), réactif(ve). Vous aimez travailler en équipe, êtes force de proposition et vous avez le sens de la confidentialité. Le poste est basé à Suresnes (92) à proximité de la Défense.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Votre environnement de travail Aimeriez-vous vous lever chaque jour motivé(e) par une mission inspirante et travailler en équipe pour permettre de protéger les personnes et leurs proches? Chez AXA nous avons l'ambition de mener la transformation de notre métier. Nous cherchons des personnes talentueuses ayant une expérience diversifiée, qui pensent différemment, et qui veulent faire partie de cette transformation passionnante en challengeant le statu quo et faire AXA – marque globale leader et une des sociétés les plus innovantes dans notre secteur – une entreprise encore plus performante et responsable.



Dans un monde en perpétuelle évolution et avec une présence dans 64 pays, nos 165 000 salariés et distributeurs privilégiés anticipent le changement pour offrir des services et solutions adaptés aux besoins actuels et futurs de nos 107 millions de clients.

Leader français de l'assurance auto en direct depuis 1992, Direct Assurance propose également des offres d'assurance habitation et moto. Aujourd'hui, plus d'un million de clients nous font confiance grâce à un tarif adapté et une gestion des sinistres personnalisée.

Dans un marché assurantiel très compétitif, Direct Assurance fait de l'expérience client une priorité. Pour nous joindre, nos clients et prospects peuvent nous contacter sur WhatsApp, Messenger, le chat web, par mail ou par téléphone. Notre parcours client digital est ergonomique, simple et fluide, que ce soit sur desktop, mobile ou notre application mobile. Nous sommes en tête du Benchmark Google 2021 des expériences client sur mobile.

Vous souhaitez travailler dans une entreprise labellisée Great Place to Work dans un environnement convivial, dynamique et digital ? Alors vous êtes au bon endroit !

Vous allez aimer grandir à nos côtés.

Vous allez aimer innover avec nous.

Vous allez aimer que nos clients nous adorent.

Pourquoi nous rejoindre?

L'Expérience Collaborateur est pour nous essentielle pour la réussite de notre entreprise.

Nous proposons des parcours de développement professionnel en adéquation avec la transformation digitale du secteur de l'assurance pour enrichir leur panel de compétences.

Nous avons à cœur de célébrer nos réussites. La convivialité qui nous anime est le fruit de la diversité des profils que nous recrutons.

Nos locaux proposent un cadre de travail moderne avec une mise à disposition d'espaces de détente (baby-foot, cafétéria) et de services (espace forme, places en crèche...) pour une Expérience Collaborateur réussie! Nous nous engageons en faveur de la lutte contre les discriminations et soutenons la diversité et l'égalité des chances. Tous nos emplois sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Si ce poste vous intéresse et si la perspective de contribuer fortement au développement de l'entreprise dans un environnement innovant et dynamique vous motive, rejoignez-nous!

ENTREPRISE

DIRECT ASSURANCE

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant : Mail : ppuissant@ville-suresnes.fr



ITITULE DU POSTE (PE DE CONTRAT Emps plein/temps partiel OMBRE DE CONTRATS ATE DE DEMARRAGE JIVI DU RECRUTEMENT ORAIRES EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE IISSIONS Stage Stage Stage Partie Partie Patrie Rém Tu re	vice vie économique et emploi Stage – Communication / Marketing Digital (H/F) e ou alternance 6 mois urvoir dès que possible ck Puissant temps. Télétravail partiel possible unération selon profil
PE DE CONTRAT Emps plein/temps partiel OMBRE DE CONTRATS ATE DE DEMARRAGE JIVI DU RECRUTEMENT ORAIRES EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE IISSIONS Stage A po Partiel Patriel Patriel Paris Tu re	urvoir dès que possible ck Puissant temps. Télétravail partiel possible
emps plein/temps partiel OMBRE DE CONTRATS ATE DE DEMARRAGE JIVI DU RECRUTEMENT ORAIRES EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE RÉM ILSSIONS Tu re	urvoir dès que possible ck Puissant temps. Télétravail partiel possible
OMBRE DE CONTRATS ATE DE DEMARRAGE JIVI DU RECRUTEMENT ORAIRES EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE IISSIONS 1 A po Patri Patri Patri Tu re	ck Puissant temps. Télétravail partiel possible
ATE DE DEMARRAGE A po JIVI DU RECRUTEMENT Patri ORAIRES Plein EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE RÉM ILSSIONS Tu re	ck Puissant temps. Télétravail partiel possible
JIVI DU RECRUTEMENT Patri ORAIRES Plein EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE Rém IISSIONS Tu re	ck Puissant temps. Télétravail partiel possible
ORAIRES Plein EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE Rém IISSIONS Tu re	temps. Télétravail partiel possible
EU DE TRAVAIL Paris ALAIRE Rém IISSIONS Tu re	
ALAIRE Rém IISSIONS Tu re	
IISSIONS Tu re	unération selon profil
	'
Plus marc	rijoindras Sid-Ahmed, et tu seras chargé(e) de développer la marque, de la vivre sur tous nos canaux de communication et de développer sa riété. spécifiquement: Assurer la communication de KillBills sur les réseaux sociaux Participer à la création de contenu visuel (site web, image de la jue) mais aussi rédactionnel (newsletter et articles de blog) Suivre la mise en place des partenariats et créer le contenu ctionnel pour chaque opération (contenu digital, newsletter)
•	Être au cœur de la définition de notre stratégie de communication
DRMATION ET COMPETENCES Profi	I recherché
o d'ada o fort i	Tu suis un cursus dans la communication, le marketing digital, en IEP nécole de commerce Tu es autonome, créatif(ve), organisé(e) et tu as une forte capacité aptation Tu as une aisance rédactionnelle, une orthographe irréprochable, un ntérêt en marketing digital Tu es curieu(se) et à l'affût des nouvelles tendances en matière de enus sur les réseaux sociaux ne coches pas toutes les cases, pas grave! On serait ravi d'échanger avec
un se espa Notro o dépe es de Créé inves comi band passe Nous	retrup Fondée par deux ingénieurs / école de commerce, KillBills est ervice permettant d'obtenir son ticket de caisse directement sur son ce bancaire lors d'un paiement par carte. e ambition est triple : permettre au client d'avoir son ticket automatiquement offrir à la banque de nouveaux services à proposer (catégorisation des enses, calcul nutritionnel) donner aux enseignes la possibilité de réduire leur impact écologique emieux connaître leurs clients e il y a 10 mois, incubée à 50 Partners et entourée de plusieurs etisseurs de renom, nous avons finalisé notre levée de fonds et mençons notre phase d'accélération : nous sommes déjà intégrés à une ue ainsi qu'à plusieurs chaînes de restaurants, et plus de 100k tickets ent par nos serveurs. e sommes une équipe de 7 personnes et nous cherchons des personnes vées, talentueuses, et dynamiques !
	BILLS

Pour postuler, merci d'envoyer CV et fiche de liaison ou lettre de motivation à Patrick Puissant :

Mail: ppuissant@ville-suresnes.fr