

Offre d'emploi en CDI

UX/UI Designer (H/F)

La société Expert reconnu en technologies digitales, airweb conçoit et édite des solutions de billettique dématérialisée pour les acteurs de la mobilité. Elle est aujourd'hui le leader français de la vente de titres de transport dématérialisés sur smartphone. Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation. Airweb apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux d'outils évolutifs permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique. Depuis 2016, airweb déploie une offre en mode Software as a Service (SaaS) centrée sur le client voyageur. Au coeur de cette offre, une plate-forme multi-canal de génération et de vente de titres de transport dématérialisés. Cette technologie permet aux opérateurs de mobilité de gérer et de faire évoluer la distribution de leurs titres via des applications ou boutiques web, d'en suivre les usages tout en pilotant leur relation client. Airweb est également le concepteur de l'application nationale de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France (Orléans, Reims, Le Mans, Lorient, La Rochelle, Sophia Antipolis, etc.) et à l'étranger (Québec, Rabat..) nous souhaitons aujourd'hui accroître notre activité à l'international tout en continuant de développer les fonctionnalités et la qualité de nos produits.

Votre mission

Audit et recommandations pour améliorer le parcours utilisateur.

Concevoir et réaliser les interfaces utilisateurs en respectant les bonnes pratiques

Travailler en méthode agile en interaction avec l'équipe produit et les équipes de développement

Mener des tests utilisateurs pour améliorer de manière continue l'expérience utilisateur.

Participation à l'élaboration d'un Design System

Réaliser des prototypes des interfaces utilisateurs

Réaliser les maquettes de sites web responsive et applis mobiles natives,

Mener une veille technologique et concurrentielle pour anticiper les nouvelles tendances, recenser les bonnes pratiques et être force de proposition pour faire évoluer les interfaces

Votre profil

Vous disposez d'une première expérience réussie de plus de 2 années en tant que UX / UI Designer

Vous avez une bonne connaissance des méthodes d'UX design, des règles d'accessibilités et des ateliers de co-conception, vous avez déjà mené des tests utilisateurs. Vous avez des connaissances des contraintes techniques du développement web et mobile.

Vous êtes proactif et force de proposition

Vous êtes à l'écoute et vous avez l'esprit d'équipe.

Merci de postuler à l'adresse email suivante : job@airweb.fr

Vos compétences

Vous avez l'habitude d'évoluer dans un environnement Agile

Vous avez des expériences et des compétences UX (wireframing, prototyping, user research & testing, interaction design).

Vous maîtrisez des outils de prototypage (Figma, Adobe XD, Sketch) ainsi que la suite Adobe (Indesign, Illustrator, Photoshop)

Vous connaissez des outils de ticketing type Jira.

Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

- Notre site web : <https://airweb.fr>

- Notre chaîne Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCs-01NmW6cs0bg5lFZMeWwA/videos>

- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France

<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobile-debbasch>

- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :

<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>

- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP

<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>

- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb

<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategique-dans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>



Offre d'emploi en CDI

Développeur(euse) Front End

La société Expert reconnu en technologies digitales, airweb conçoit et édite des solutions de billettique dématérialisée pour les acteurs de la mobilité. Elle est aujourd'hui le leader français de la vente de titres de transport dématérialisés sur smartphone.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation. Airweb apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux d'outils évolutifs permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique.

Depuis 2016, airweb déploie une offre en mode Software as a Service (SaaS) centrée sur le client voyageur. Au coeur de cette offre, une plate-forme multi-canal de génération et de vente de titres de transport dématérialisés. Cette technologie permet aux opérateurs de mobilité de gérer et de faire évoluer la distribution de leurs titres via des applications ou boutiques web, d'en suivre les usages tout en pilotant leur relation client.

Airweb est également le concepteur de l'application nationale de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France (Orléans, Reims, Le Mans, Lorient, La Rochelle, Sophia Antipolis, etc.) et à l'étranger (Québec, Rabat..) nous souhaitons aujourd'hui accroître notre activité à l'international tout en continuant de développer les fonctionnalités et la qualité de nos produits. La prise de participation de Paragon ID nous donne l'opportunité de mettre en commun nos solutions et d'associer nos compétences pour déployer à l'échelle internationale la plateforme de billetterie mobile la plus complète et évolutive du marché.

Votre mission

Intégré au sein de notre équipe back-office composée d'un lead FrontEnd, de développeurs

Fullstack et d'un administrateur système, votre rôle en tant que développeur(euse) Front

End, sera de contribuer au développement des interfaces utilisateurs de nos applications web.

Vos missions seront les suivantes :

Participation à la conception de l'architecture client de nos applications web en utilisant des flux REST ou GraphQL,

Participation aux spécifications produit de ces applications,

Implémentation d'interfaces conçues de pair avec notre UI/UX designer,

Rédaction de documentations techniques décrivant l'architecture et les outils mis en place,

Prise en main du code existant afin d'appliquer des correctifs ou d'apporter de nouvelles fonctionnalités,

Veille constante sur les dernières nouveautés du monde du développement web.

Les stacks qu'on vous propose chez airweb sont : Vue (2, 3), Angular (11), Typescript, Tailwind.

Votre profil

Notre futur développeur(euse) Front End :

Possède au moins 2 années d'expérience en développement front,

A une bonne maîtrise du JavaScript et connaît au moins l'une des technologies suivantes (par ordre de préférence) : Vue 2+, Angular 2+, React 16+,

A déjà développé des applications web générant du trafic et intégrant des appels d'API,

Est curieux et se tient informé des dernières nouveautés dans l'écosystème web,

Fait preuve d'initiative, d'autonomie et de rigueur,

N'a pas peur de mettre les mains dans le CSS,

A des notions d'accessibilité.

Pour nous, le candidat idéal aime travailler en équipe et mettre son dynamisme au service d'une entreprise multiculturelle. Airweb est une société inclusive et diversifiée à la recherche d'un profil venant compléter notre équipe collaborative et bienveillante. Nous sommes ouverts à tous types de personnalités et d'expériences pertinentes.

Postuler

Merci de postuler à l'adresse email suivante : job@airweb.fr

Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

Nos produits sont :

Ticket : Le produit phare d'airweb qui permet aux réseaux de transport public de faire la transition vers le numérique de leurs services de transport de masse de manière simple et rapide en proposant des titres de transport

dématérialisés, **Scoop** : La solution d'information voyageur permettant d'obtenir et administrer le temps réel, les itinéraires ou le trafic des moyens de transports des villes partenaires en France et à l'étranger.

En rejoignant airweb, nous vous garantissons un environnement de travail stimulant :

Travailler sur des web applications innovantes,

Un code qui évolue rapidement,

Une stack technique moderne et ouverte aux nouvelles technologies,

Une excellente cohésion d'équipe qui te tirera vers le haut.

Notre site web : <https://airweb.fr>

Notre chaîne Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCs-01NmW6cs0bg5IFZMeWwA/videos>

- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France

<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobiledebbasch>

- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir : <https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>

- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP

<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>

- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb

<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategiquedans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>



Offre d'emploi en CDI
Développeur (euse) Back End Confirmé(e)

La société Expert reconnu en technologies digitales, airweb conçoit et édite des solutions de billettique dématérialisée pour les acteurs de la mobilité. Elle est aujourd'hui le leader français de la vente de titres de transport dématérialisés sur smartphone.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation. Airweb apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux d'outils évolutifs permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique.

Depuis 2016, airweb déploie une offre en mode Software as a Service (SaaS) centrée sur le client voyageur. Au coeur de cette offre, une plate-forme multi-canal de génération et de vente de titres de transport dématérialisés. Cette technologie permet aux opérateurs de mobilité de gérer et de faire évoluer la distribution de leurs titres via des applications ou boutiques web, d'en suivre les usages tout en pilotant leur relation client.

Airweb est également le concepteur de l'application nationale de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France (Orléans, Reims, Le Mans, Lorient, La Rochelle, Sophia Antipolis, etc.) et à l'étranger (Québec, Rabat..) nous souhaitons aujourd'hui accroître notre activité à l'international tout en continuant de développer les fonctionnalités et la qualité de nos produits.

Votre mission

Intégré au sein de l'équipe Back-End de la société, votre mission présente divers aspects :

- Développer des API et services/microservices sur la base de technologies récentes (Node.js,

- NestJS, etc.),

- Maintenir et faire évoluer des services existants (PHP/MySQL/MongoDB).

En collaboration permanente avec les équipes produit et dev front-end (web, iOS et Android) vous serez amené(e) à répondre aux besoins générés par les applications mobiles et web de l'entreprise, ainsi que de nos divers partenaires.

Votre profil

Détenteur d'un niveau Bac+2 à Bac+5, ou même autodidacte, vous maîtrisez le développement

logiciel appliqué au web :

- Maîtrise de la programmation fonctionnelle et orientée objet,
- Maîtrise des langages Javascript/Typescript et PHP,
- Capacité à s'adapter à des projets et outils complexes (services internes, frameworks, etc.),
- Expérience en utilisation de frameworks back-end (Express, NestJS, etc.),
- Maîtrise du gestionnaire de versions Git,
- Connaissance des technologies cloud (Docker, GCP/AWS),
- Travail sous système UNIX,
- Usage d'intégration continue et pratique du déploiement continu.

Véritables plus, les compétences suivantes sont secondaires mais très appréciées :

- Emploi de tests unitaires et E2E,
- Connaissance de la méthode Agile,
- Connaissance de langages compilés (C, C++, etc.),
- Intérêt pour des technologies émergentes (Go, Rust, etc.)

Merci de postuler à l'adresse email suivante : job@airweb.fr

Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

- Notre site web : <https://airweb.fr>

- Notre chaine Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCs-01NmW6cs0bg5lFZMeWwA/videos>

- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France

<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobile-debbasch>

- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :

<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>

- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP

<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>

- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb

<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategique-dans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>

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, gîte 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
Christelle.bineau@association-espaces.org
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, gîte 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 pigeonier ;
- Prestations ponctuelles en espaces verts ;
- Sensibilisation du public.

Compétences requises :

Intérêt pour le travail en équipe et maîtrise 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



Consultant immobilier indépendant

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 effiCity (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

Eliane ALBERTELLI - EffiCity - Tél. : 06.14.32.40.89 - email : ealbertelli@efficity.com



Intitulé du poste : CONSEILLER COMMERCIAL

Caractéristiques de l'entreprise : GROUPE DE PROTECTION SOCIALE

Secteur d'activité : Assurance de Personnes

Missions :

- Cibler et prospector 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 THIBAUT-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

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE
Service vie économique et emploi

INTITULE DU POSTE	CHARGE DE MAINTENANCE IOT (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profils
MISSIONS	Le chargé de maintenance IOT assure le bon fonctionnement de la solution

	<p>(équipements IOT, flux de données de prestataires externes ...) en place chez le client. Il assure la bonne remontée des data du client dans l'iBoard. Sous l'autorité du chef de projet de l'activité maintenance, il veille en permanence au bon fonctionnement, à l'entretien, aux réparations des équipements chez les clients.</p> <p>Dans ce cadre, il intervient sur plusieurs aspects de la maintenance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préventive : en amont des incidents pour anticiper le moindre problème chez le client, • Curative : à l'identification des incidents, • Evolutive : en proposant une stratégie d'évolution technologique adaptée aux besoins du client. <p>Activités</p> <p>1. Gérer les incidents de maintenance (tickets)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer un premier niveau de qualification et d'analyse des incidents reçus • Selon la nature de l'incident (dysfonctionnements/pannes) <ul style="list-style-type: none"> o formaliser une analyse o identifier la ou les actions correctives et les mettre en œuvre o escalader auprès du bureau d'études et de l'équipe « exploitation » o prendre contact avec le client o si nécessaire, transférer au chef de projet maintenance pour planifier une intervention sur site • Dans tous les cas, assurer le suivi de la résolution de l'incident jusqu'à sa clôture. <p>2. Contribuer à l'amélioration des outils et des process</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les problèmes récurrents et mettre en place des solutions long terme en collaboration avec les différentes équipes (bureau d'études, SI, ...) • En priorité, optimiser les interventions de supervision et sur la gestion des données fournisseurs • Organiser les retours en interne auprès du support client, de l'Account Manager, du bureau d'études, de l'Energy Manager, de la DSI voire du marketing • Assurer un reporting hebdomadaire auprès du chef de projet de l'activité maintenance sur les critères définis par ce dernier • Suivre les SLA <p>3. Gérer les interventions sur site de bout en bout (progressivement, en appui du chef de projet maintenance)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir la nature de l'intervention en prenant en compte la dimension évolution du client • Choisir l'intervenant sur site ou le process à mettre en œuvre • Suivre l'intervention à distance pour s'assurer de la qualité de l'intervention • S'assurer de la satisfaction du client
<p>FORMATION ET COMPETENCES</p>	<p>Etudes et expérience : Formation bac+2 ou équivalent. Une 1ère expérience en support client/gestion des incidents dans le domaine de la maintenance est souhaitée.</p>

	<p>Compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacité et goût pour le développement de compétences techniques dans le domaine des compteurs communicants (IOT) • Capacité d'abstraction pour analyser des dysfonctionnements et élaborer des process • Travail en équipe avec des profils et des situations différentes • Bonne communication à l'écrit, à l'oral, au téléphone avec les clients et les sous-traitants • Capacité à suivre des dossiers, à relancer des interlocuteurs • L'expérience et des compétences sur un outil de ticketing de type JIRA est un plus
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Relations internes à l'entreprise : Echanges permanents avec toutes les équipes de l'entreprise en lien avec le client : support client, Account Manager, Energy Manager, Chef de projet déploiement, bureau d'études, ops...</p> <p>Relations externes à l'entreprise : Clients, installateurs sous-traitants</p>
ENTREPRISE	NETSEENERGY / EDEV TELESERVICES

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

<p>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi</p>	
INTITULE DU POSTE	Chef de Marché SVTR (Stolen Vehicle Tracking and Recovery) H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	Au sein de la Direction Marketing & Communication et sous la responsabilité

	<p>du Responsable Marketing Offres & Partenariats, le Market Manager / Chef de Produit a pour mission de développer et animer les ventes de boitiers et d'applications Coyote (abonnements), sur l'ensemble des pays concernés, avec les Partenaires de Coyote (opérateurs télécom, assureurs, distributeurs automobiles, concessionnaires autoroutiers, ...).</p> <p>Ses missions ?</p> <p>Il identifie les marchés potentiels, définit la gamme d'offres Coyote Secure pour les adresser, et pilote la promotion et l'animation auprès des différents réseaux et partenaires ;</p> <p>Véritable chef de projet, il met en œuvre et coordonne, avec les autres services / directions de Coyote, les différents chantiers de marketing opérationnel : implémentation SI, conditions juridiques, communication, parcours digital campagnes... ;</p> <p>Il s'assure de l'efficacité des parcours clients liés aux opérations sur l'ensemble des canaux de vente ;</p> <p>Il est l'interlocuteur marketing privilégié au sein de Coyote des canaux de vente, et des Partenaires dont il a la charge, pour la définition et la mise en œuvre des plans d'animation marketing et commerciaux ;</p> <p>Pour chaque opération, il détermine avec le Partenaire : la proposition, les segments clients ciblés, les canaux de vente, les parcours clients, et les moyens à mettre en œuvre de part et d'autre pour en assurer le succès (communication, web, campagnes, ...) ;</p> <p>Il s'accorde avec le pôle Communication et Marketing Digital sur le meilleur dispositif de communication à mettre en place ;</p> <p>Il définit les messages clés et les arguments qui serviront à construire le plan de communication ;</p> <p>A l'aise avec les chiffres, il mesure l'impact et l'efficacité de chacune des opérations déployées, définit les indicateurs de pilotage et effectue des reportings réguliers de chaque opération ;</p> <p>Il gère le budget.</p>
<p>FORMATION ET COMPETENCES</p>	<p>Issu(e) d'une formation (Bac+5), en école de commerce ou d'ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 4 ans.</p> <p>Vous avez une bonne expérience dans la définition d'offres et êtes à l'aise avec les services et parcours digitaux (services Web/Applications, conversion Web/Mobile, selfcare, marketing automation) ainsi que dans la gestion stratégique et opérationnelle de partenariats.</p> <p>La maîtrise de l'anglais indispensable. La maitrise d'une autre langue (espagnol / italien) est un plus.</p> <p>Vous avez un excellent relationnel, ce qui vous permet de fédérer autour des projets que vous menez et d'atteindre les objectifs.</p>
<p>CONTEXTE DE TRAVAIL</p>	<p>Fondée en 2005, Coyote est le leader européen des services connectés d'aide aux conducteurs et l'un des plus gros agrégateurs de data sur les routes. Nous proposons des solutions qui s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises, avec Coyote Fleet et Coyote Secure.</p> <p>Notre vision : croire au pouvoir de la solidarité de sa Communauté sur la route et à celui des technologies communicantes en temps réel, pour toujours</p>

	<p>accroître la sécurité des conducteurs.</p> <p>Avec 5 millions de membres en Europe, Coyote est une société française à taille humaine comptant près de 360 collaborateurs, en France et dans plusieurs pays européens.</p> <p>Si l'innovation, l'audace, la solidarité sont des valeurs qui vous chères, si vous souhaitez évoluer dans une société en forte croissance, responsable, et à dimension internationale, rejoignez Coyote !</p>
ENTREPRISE	COYOTE

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

<p>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi</p>	
INTITULE DU POSTE	ACCOUNT MANAGER DATA - SENIOR H/F
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	Rémunération fixe et variable très attractive Véhicule de fonction premium

MISSIONS	<p>Animé d'un véritable esprit Business Developer, vous serez chargé de pérenniser et développer une clientèle existante mais également d'agir en conquête, sur une clientèle grands comptes (85% d'interlocuteurs exécutifs). Votre compréhension des enjeux chez vos client et prospects, votre connaissance de la donnée et de l'automobile, vous permettront de mieux comprendre comment y intégrer nos solution plus efficacement.</p> <p>Afin d'atteindre des objectifs ambitieux, vos principales responsabilité porteront sur les mission suivantes:</p> <p>Identifier les meilleures opportunités pour développer rapidement votre portefeuille en Crosssell ou en conquête; Conseiller vos interlocuteur sur les usage stratégique pouvant être fait de nos solutions et leur démontrer la valeur du retour sur investissement de celle-ci; Mettre en place et gérer l'ensemble du processus de vente, de la gestion quotidienne et la pérennisation d'un client, prospection de nouvelles opportunités, et à l'activation de nouveaux comptes (proposition, négociation, rédaction contrats, signature) en développant une approche adaptée; Ambassadeur de l'entreprise, participer à des événement clés de l'industrie pour promouvoir la marque, entretenir le réseau ; Être force de proposition au sein de l'équipe pour accompagner l'entreprise dans sa croissance; Assurer un reporting régulier de vos actions ;</p>
FORMATION ET COMPETENCES	De formation Bac +5 ed type école de commerce ou ingénieur, vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans à un poste Sales, Business Manager ou une fonction équivalente dans la commercialisation et la promotion de services associés aux technologies informatiques.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Entreprise technologique innovante en forte croissance, Dataneo est un acteur majeur de la donnée, spécialisé dans la valorisation de données liées aux véhicules et leurs possesseurs. les données notamment fournies par le ministère de l'intérieur lui permettant d'offrir des solutions puissantes d'analyse et de conquête pour les secteurs de l'automobile, de la banque, de l'assurance, de l'énergie et du web
ENTREPRISE	DATANEO

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	Chargé de recrutement F/H
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	26 / 28 K€
MISSIONS	Dans le cadre de son développement, le Groupe Sentiles recherche un(e) chargé(e) de recrutement.

	<p>Votre rôle :</p> <p>Analyser les besoins en recrutement avec les Ingénieurs d'affaires</p> <p>Identifier et pré qualifier par téléphone les profils sur les différents jobboards, pour l'ensemble des filiales du Groupe Sentiles</p> <p>Planifier et réaliser les entretiens de recrutements, en collaboration avec les Ingénieurs d'affaires concernés</p> <p>Rédiger et diffuser des annonces sur les supports appropriés</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Le profil recherché :</p> <p>De formation RH ou technique, vous avez une expérience d'un an minimum (hors stage) en tant que chargé de recrutement au sein d'un cabinet de conseil en ingénierie.</p> <p>Vous faites preuve de dynamisme et vous vous épanouissez dans un environnement où le sens du résultat, l'énergie, et l'esprit d'équipe constituent des valeurs primordiales.</p> <p>Vous possédez un excellent relationnel et êtes reconnu(e) pour votre capacité à vous organiser et gérer les priorités.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	Sentiles est un groupe spécialisé dans l'ingénierie, basé à Suresnes.
ENTREPRISE	SENTILES

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	Assistant Commercial (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDD / CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	01/03/21
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein, 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous !</p> <p>Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p> <p>VOS MISSIONS</p>

	<p>Assister l'équipe des Conseillers et le Manager Monter et suivre les dossiers clients "Ventes" et "Locations" Gérer les fichiers clients Assurer l'organisation commerciale interne Réaliser les affichettes vitrine Tenir les tableaux de bord et les registres Réceptionner les clients Veiller au respect de la qualité de service</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>VOS COMPETENCES Maîtrise du métier de Secrétaire Maîtrise de l'organisation interne à l'agence Connaissance des procédures, méthodes et outils utilisés par les Conseillers VOS QUALITES Fibre commerciale Diplomatie Ecoute et disponibilité Empathie Organisation</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement ! Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
ENTREPRISE	CENTURY 21

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	Négociateur en Immobilier (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI/AGENT COMMERCIAL Statut : en fonction du profil
NOMBRE DE CONTRATS	2
DATE DE DEMARRAGE	01/03/21
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein, 35h
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	<p>Notre agence a enregistré une forte progression de son activité et souhaiterait recruter de nouveaux collaborateurs. Rejoignez-nous !</p> <p>Notre seule condition requise : être très motivé. Le reste, on s'en occupe !</p>

FORMATION ET COMPETENCES	<p>Quelles que soient vos études, votre parcours ou vos goûts : Notre agence CENTURY 21 vous offre une carrière dans l'immobilier et une formation qui peut déboucher sur Bac+3/+4 !</p> <p>N'hésitez pas à prendre contact avec nous, si vous êtes intéressés où à en parler à vos connaissances directement, nous échangerons ensemble afin de savoir si nous pouvons répondre à vos attentes.</p> <p>Intégrer CENTURY 21 c'est, pour celui qui entre dans la vie active ou qui souhaite se reconvertir, avoir la certitude de bénéficier :</p> <p>de formations continues et adaptées, de la possibilité -exclusive au Réseau CENTURY 21-, de suivre une formation certifiante reconnue par l'Etat (titre RNCP de niveau 6 équivalent Bac + 3/ +4 délivré en partenariat avec l'ESG Executive Education), d'un accompagnement quotidien sur le terrain, d'outils spécifiques intégrés dans notre Système.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>L'agence CENTURY 21 à Suresnes (92150) lance sa grande campagne de recrutement !</p> <p>Notre agence se classe parmi les agences les plus performantes du réseau CENTURY 21 (qui regroupe 915 agences et 7 200 collaborateurs en France) grâce à une équipe, de conseillers suresnois, très réactive, passionnée, formée (Academy 21) et efficace (ils font partie des 21 premiers conseillers du 92 dont 2 dans le TOP 10 des meilleurs conseillers de France).</p>
ENTREPRISE	CENTURY 21

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	CHARGÉ(E) DE RECOUVREMENT H/F (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Courbevoie
SALAIRE	Selon profils
MISSIONS	Le(la) chargé(e) de recouvrement doit notamment s'acquitter, sans que cette liste soit considérée comme limitative, des tâches suivantes :

	<p>⇒ Suivre les comptes clients : échéance, lettrage, assurer le recouvrement</p> <p>⇒ Identifier les litiges commerciaux : repérer les entreprises qui ont des retards de paiements</p> <p>⇒ Assurer le recouvrement des créances : effectuer des rappels de paiements aux clients en retard par mail et/ou au téléphone pour obtenir un paiement rapide</p> <p>⇒ Négocier le paiement en accord avec la Direction : en cas de fortes difficultés (notamment lors d'un dépôt de bilan ou d'un surendettement), il essaie de trouver un arrangement adapté à la situation et aux possibilités de l'interlocuteur</p> <p>⇒ Préserver la relation client : ménager la susceptibilité du client et ne pas détériorer la qualité des relations commerciales</p> <p>Pour réaliser ces tâches le(la) chargé(e) doit :</p> <p>⇒ Maîtriser les procédures d'exécution et les délais de recouvrement</p> <p>⇒ Maîtriser les outils bureautiques</p> <p>⇒ Être parfaitement à l'aise avec les chiffres</p> <p>⇒ Bonne capacité d'analyse et de synthèse</p> <p>⇒ Bonnes connaissances en droit commercial</p> <p>⇒ Bonne capacité d'analyse et de synthèse</p> <p>⇒ Être bon négociateur</p> <p>De façon générale, le(la) chargé(e) de recouvrement doit s'acquitter de toute mission s'inscrivant dans ses domaines d'intervention qui lui sont confiés par son supérieur hiérarchique et se conformer à toutes les instructions générales et particulières qui lui sont données par sa hiérarchie</p>
FORMATION ET COMPETENCES	2 ans d'expérience minimum dans un poste similaire.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Avoir envie d'intégrer une entreprise très dynamique et en croissance !
ENTREPRISE	JLL Informatique

***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 en CDI UX/UI Designer (H/F)

La société

Leader en billettique transports urbain et acteur majeur de l' Internet mobile depuis 1999, Airweb est spécialisée dans la fourniture de solutions web et applicatives mobiles dédiées aux transports publics.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation. Airweb apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux de transport d'outil permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique.

Nous avons conçu un produit proposé en marque blanche à travers une plateforme SaaS mais également notre propre application de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France (tels que Orléans, Quebec, La Rochelle, Reims, etc.) nous souhaitons maintenant ouvrir ces produits à davantage de réseaux de transport et les transformer en succès à l'échelle internationale.

Nous recherchons un(e) UX/UI Designer pour améliorer et optimiser nos parcours clients sur nos différentes plateformes.

Votre mission

- Audit et recommandations pour améliorer le parcours utilisateur.
- Concevoir et réaliser les interfaces utilisateurs en respectant les bonnes pratiques
- Travailler en méthode agile en interaction avec l'équipe produit et les équipes de développement
- Mener des tests utilisateurs pour améliorer de manière continue l'expérience utilisateur.
- Participation à l'élaboration d'un Design System
- Réaliser des prototypes des interfaces utilisateurs
- Réaliser les maquettes de sites web responsive et applis mobiles natives,
- Mener une veille technologique et concurrentielle pour anticiper les nouvelles tendances, recenser les bonnes pratiques et être force de proposition pour faire évoluer les interfaces

Votre profil

- Vous disposez d'une première expérience réussie de plus de 2 années en tant que UX / UI

Designer

- Vous avez une bonne connaissance des méthodes d'UX design, des règles d'accessibilités et des ateliers de co-conception, vous avez déjà mené des tests utilisateurs.
- Vous avez des connaissances des contraintes techniques du développement web et mobile.
- Vous êtes proactif et force de proposition
- Vous êtes à l'écoute et vous avez l'esprit d'équipe.

Merci de postuler à l'adresse email suivante : job@airweb.fr

Vos compétences

- Vous avez l'habitude d'évoluer dans un environnement Agile
- Vous avez des expériences et des compétences UX (wireframing, prototyping, user research & testing, interaction design).
- Vous maîtrisez des outils de prototypage (Figma, Adobe XD, Sketch) ainsi que la suite Adobe (Indesign, Illustrator, Photoshop)
- Vous connaissez des outils de ticketing type Jira.

[Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits](#)

- Notre site web : <https://airweb.fr>
 - Le Ticket Virtuel d' Airweb devient leader en France
<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobiledebbasch>
 - Airweb lauréate du concours d' innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :
<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>
 - Présentation de notre solution d' information voyageurs SCOOP
<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>
 - Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb
<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategiquedans-airweb>
- Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !
- LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>
- Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>
- Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>



Offre d'emploi en CDI

Développeur(euse) Back End Confirmé(e)

La société

Leader en billetterie transports urbain et acteur majeur de l' Internet mobile depuis 1999, Airweb est spécialisée dans la fourniture de solutions web et applicatives mobiles dédiées aux transports

publics.

Nos clients traditionnels sont des réseaux de transport public en pleine transformation.

Airweb

apporte son expertise technologique et méthodologique et se consacre à doter ces réseaux de

transport d'outil permettant de dématérialiser l'information voyageur et la billettique.

Nous avons conçu un produit proposé en marque blanche à travers une plateforme SaaS mais

également notre propre application de vente de titres de transport dématérialisé : tixiPASS.

Forts de plus de 80 réseaux de transport clients en France (tels que Orléans, Quebec, La Rochelle,

Reims, etc.) nous souhaitons maintenant ouvrir ces produits à davantage de réseaux de transport

et les transformer en succès à l'échelle internationale.

Votre mission

Intégré au sein de l'équipe Back-End de la société, votre mission présente divers aspects :

- Développer des API et services/microservices sur la base de technologies récentes (Node.js, NestJS, etc.),

- Maintenir et faire évoluer des services existants (PHP/MySQL/MongoDB).

En collaboration permanente avec les équipes produit et dev front-end (web, iOS et Android) vous

serez amené à répondre aux besoins des applications mobiles et web de l'entreprise, ainsi que de

nos divers partenaires.

Votre profil

Détenteur d'un niveau Bac+2 à Bac+5, ou même autodidacte, vous maîtrisez le développement

logiciel appliqué au web :

- Maîtrise de la programmation fonctionnelle et orientée objet,

- Maîtrise des langages Javascript/Typescript et PHP,

- Capacité à s'adapter à des projets et outils complexes (services internes, frameworks, etc.),

- Expérience en utilisation de frameworks back-end (Express, NestJS, etc.),

- Maîtrise du gestionnaire de versions Git,

- Connaissance des technologies cloud (Docker, GCP/AWS),

- Travail sous systèmes UNIX,

- Usage d'intégration continue et pratique du déploiement continu.

Véritables plus, les compétences suivantes sont secondaires mais très appréciées :

- Emploi de tests unitaires et E2E,

- Connaissance de la méthode Agile,

- Connaissance de langages compilés (C, C++, etc.),

- Intérêt pour des technologies émergentes (Go, Rust, etc.)

Merci de postuler à l'adresse email suivante : job@airweb.fr

Plus d'informations sur l'entreprise et nos produits

- Notre site web : <https://airweb.fr>

- Le Ticket Virtuel d'Airweb devient leader en France

<https://fr.linkedin.com/pulse/le-ticket-virtuel-dairweb-devient-la-solution-de-sur-mobiledebbasch>

- Airweb lauréate du concours d'innovation du Programme d'Investissements d'Avenir :

<https://youtu.be/aVKU9cmj-JE>

- Présentation de notre solution d'information voyageurs SCOOP

<http://www.catp.fr/produit/outils-dinformation-voyageurs/>

- Paragon ID prend une participation stratégique dans Airweb

<https://www.paragon-id.com/fr/inspiration/paragon-id-prend-une-participation-strategiquedans-airweb>

Suivez-nous sur vos réseaux sociaux !

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/airweb/>

Facebook : <https://www.facebook.com/AirwebPage/>

Twitter : <https://twitter.com/AirwebEu>

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	Chef de projet communication (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps, en télétravail
LIEU DE TRAVAIL	Télétravail
SALAIRE	
MISSIONS	Missions

	<p>Développer la notoriété de la marque et veiller à la corrélation de l'image de l'entreprise Elaboration et gestion du budget alloué (à définir avec l'équipe) Piloter la conception des différents outils d'aide à la promotion des campagnes digitales Identifier les événements importants auxquels la marque pourrait participer Construire et mettre en œuvre les opérations événementielles dans le respect de la stratégie et du positionnement de l'entreprise Développement d'outils de communication institutionnels et promotionnels (flyer, dossier de presse, carte de visite, packaging...) Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance. Développement de tous ses réseaux sociaux. Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux. Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Bac+3. Vous justifiez d'une première expérience dans ce domaine. De nature créative, vous avez un esprit analytique et êtes force de proposition. Vous recherchez un challenge et à vous investir pleinement dans un projet.</p> <p>Vous avez une bonne maîtrise du Pack Office (WORD, EXCEL, POWER POINT). La maîtrise du logiciel Photoshop est un plus.</p> <p>Sens du détail Autonome et responsable Capacité à la prise d'initiative Une bonne maîtrise de l'anglais (écrit, oral) Ecoute, sensibilité web et capacité à travailler en équipe. Rigoureux(se), organisé(e), créatif(ve), polyvalent(e) et autonome</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Contexte :</p> <p>Créée en 2009, Catherine Pondy alias Cate est une micro-entreprise spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régit au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
ENTREPRISE	CURLANCE

***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

OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi	
INTITULE DU POSTE	REDACTEUR (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps, en télétravail
LIEU DE TRAVAIL	Télétravail
SALAIRE	
MISSIONS	Missions

	<p>Rédiger des contenus pertinents à forte valeur ajoutée Proposer un calendrier éditorial mensuel Rédaction de communiqués de presse Rédaction des newsletters Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance. Développement de tous ses réseaux sociaux. Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux. Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Curieux, esprit créatif, ayant une bonne culture générale, appréciant l'univers de la beauté, du bien-être, du luxe et des voyages</p> <p>Qualités journalistiques : être capable de trouver les informations qui vont nourrir ses écrits et de retranscrire une expérience</p> <p>Capacités rédactionnelles avérées : être à l'aise avec l'expression écrite, posséder un vocabulaire riche et une orthographe parfaite</p> <p>Approche marketing : savoir créer de belles phrases d'accroches et une capacité à donner envie</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Contexte :</p> <p>Créée en 2009, Catherine Pondy alias Cate est une micro-entreprise spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régit au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
ENTREPRISE	CURLANCE

***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	Community manager(H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage de 2 mois non-rémunéré
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps, en télétravail
LIEU DE TRAVAIL	Télétravail
SALAIRE	
MISSIONS	Missions

	<p>Etablir une stratégie digitale sur les réseaux sociaux afin de répondre aux objectifs de la marque Animer, gérer et mettre à jour le blog, Facebook, Instagram, Pinterest Mettre en place un rétro planning pour promouvoir la marque Animer les communautés et renforcer leurs cohésions Etablir le reporting, analyse hebdomadaire et mensuelle Développer le trafic du blog et de la chaine Youtube Objectifs de la mission :</p> <p>Personnal Branding : Renforcer la communication autour de Curlance. Développement de tous ses réseaux sociaux. Buzz sur l'application mobile : notamment grâce au travail en amont sur les réseaux. Cibles de la mission :</p> <p>Lancement d'un crowdfunding pour le projet Curlance.</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Bac +2/3. Passionné(e) par les réseaux sociaux, créatif(ve), innovant(e) et ayant une forte sensibilité marque, vous avez une bonne maîtrise technique des plateformes sociales (facebook, instagram, twitter, pinterest ...). La connaissance des outils Adwords est un plus. La maîtrise de Facebook Ads est requise.</p> <p>Vous avez un bon relationnel, vous êtes autonome et savez prendre des initiatives. Vous avez un bon esprit d'équipe et analytique. Vous êtes dynamique et rigoureux (se). Sens du détail Autonome et responsable Capacité à la prise d'initiative Une bonne maîtrise de l'anglais (écrit, oral) Ecoute, sensibilité web et capacité à travailler en équipe. Rigoureux(se), organisé(e), créatif(ve), polyvalent(e) et autonome</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>Contexte :</p> <p>Créée en 2009, Catherine Pondy alias Cate est une micro-entreprise spécialisée dans le secteur de la beauté et du bien-être. Son domaine principal est un service esthétique régit au travers de son métier de maquilleuse/coiffeuse freelance dans la mode. Cette année l'entreprise intègre le digital à son expansion.</p> <p>Cate P Beauty souhaite lancer sa première application mobile. CURLANCE : Le coach capillaire 3.0 spécialisé pour les cheveux bouclés, frisés et crépus. Dans ce cadre du fort développement de l'entreprise nous recherchons une équipe de nouveaux talents pour le lancement de cette nouvelle application.</p> <p>Vous cherchez une start-up dans laquelle vous pourrez jouer un rôle clé et faire partie de l'aventure avec Cate. Vous avez une appétence pour le web, les nouvelles technologies, la beauté et le luxe. Rejoignez-nous !</p>
ENTREPRISE	CURLANCE

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 des réseaux sociaux et du développement commercial (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	STAGE 2 mois
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Des maintenant ou fin avril 2021 au plus tard
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Télétravail / Suresnes (92) / Paris (8ème)

SALAIRE	
MISSIONS	<p>Descriptif du poste – Stage de rêve : bras droit de la fondatrice Cette mission est pour vous si :</p> <p>Vous êtes disponible très rapidement Vous êtes un king/une queen des réseaux sociaux et souhaitez déployer la ligne éditoriale de la marque sur les réseaux sociaux : Instagram, Tik Tok, Pinterest, Facebook, LinkedIn Vous vous passionnez par le métier de Community manager et/ou d'Entrepreneur Vous rêvez de nous aider à imaginer de jolies collabs Vous êtes curieux et aimez fouiner sur internet pour repérer les tendances, best practices... Vous craquez pour nos petits bijoux Vous souhaitez découvrir l'envers du décor et participer à la croissance d'une jeune marque</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Profil recherché – Pépète en stage Etudiant(e) en école de commerce/communication Vous êtes une personne 3.0 c'est à dire que vous passez votre vie sur votre smartphone La langue de Molière n'a aucun secret pour vous. Et la langue de Shakespeare est un plus ! Connaissances analytiques sur les réseaux sociaux / maîtrise des outils social performance / social posting Vous avez très envie de mettre des paillettes dans la vie de nos client(e)s Passionné, très créatif, vous débordez d'idées pour créer un contenu canon et unique Dynamique et force de proposition, pour accompagner le développement d'une start-up</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>À propos de NINA MIKHA</p> <p>Jeune marque créée en 2019, NINA MIKHA réalise des collections de bijoux fins, chic et fun, 100% personnalisables grâce à son concept unique de bar à pompons. Des bijoux de qualité, en plaqué or ou en argent, faits main dans notre atelier.</p> <p>Startup en plein développement, de nombreux défis s'offrent à nous, et nous avons besoin de vous pour les réaliser !</p>
ENTREPRISE	NINA MIKHA

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	Chargé de projet accès à l'emploi des jeunes, développement dispositif service civique (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	Stage 6 mois
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	1 ^{er} avril 2021
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes (92)

SALAIRE	Conventionnel
MISSIONS	<p>Gestion de projets :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Participe à la conception et à la mise en œuvre de projets favorisant l'accès à l'emploi des jeunes (mise en œuvre du plan 1 Jeune 1 Solution, développement de l'accueil de volontaires en services civiques dans les services de la ville ou dans des structures partenaires, organisation d'événements en direction du public « jeune »). -Fait le lien entre les services de la ville qui proposent des missions de service civique et les conseillers emplois de la ville ou de la Mission Locale qui peuvent positionner des volontaires sur ces missions. -Développement des liens avec les partenaires : Développe des liens et des réseaux avec les partenaires institutionnels ou associatifs ainsi qu'avec les services de la Ville ; Organise des réunions de présentation des dispositifs spécifiques à l'emploi des jeunes et sur le dispositif «services civiques». -Communication : Développe de nouveaux outils de communication, en direction notamment des jeunes en recherche d'emploi ; participe au développement de la communication « Internet et réseaux sociaux » du service Vie économique et Emploi ; Communique sur les activités du service. -Diffuse et relaie l'information au sein de la collectivité (agents, services, hiérarchie, élus). -Réalise des supports d'information et de communication à destination des administrés et des partenaires -Conçoit et organise des événements en direction des demandeurs d'emploi (Evénement Chope ton taff prévu en juin 2021 ; Forum de l'Emploi prévu en septembre 2021s entreprises...)
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Théoriques : Connaissance des domaines de l'emploi et de l'insertion professionnelle Connaissance des techniques et outils de communication ; Connaissances du fonctionnement des collectivités territoriales Bonne culture générale.</p> <p>Techniques/ Pratiques : Connaissance des procédures. Utilisation des outils de bureautique informatique (Word / Excel, Powerpoint). Travail en mode projet</p> <p>Aptitudes/Qualités : qualités relationnelles, capacités d'initiative, aisance rédactionnelle et orale, sens du service public.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	La Directrice du pôle sera le tuteur de stage et assurera un suivi régulier de l'activité du stagiaire.
ENTREPRISE	Ville de Suresnes

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	TECHNICIEN HOT LINE INFORMATIQUE (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	– Horaires de travail réguliers (9h-12h30 / 14h-17h30)
LIEU DE TRAVAIL	Rueil Malmaison (92)
SALAIRE	Selon profil

	<ul style="list-style-type: none"> - Participation au transport, tickets restaurants - Entreprise dynamique, en pleine évolution - Possibilité d'évolution au sein de l'entreprise, en fonction de vos compétences et de vos envies et du développement de l'activité.
<p>MISSIONS</p>	<p>Le logiciel GID, ainsi que le matériel informatique, est indispensable aux chirurgiens-dentistes. Votre mission est de leur fournir des solutions à leur problèmes, qu'ils soient dus au paramétrage du logiciel, à sa mauvaise compréhension ou utilisation, ou plus largement au matériel informatique utilisé. En particulier vos responsabilités sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurer la maintenance téléphonique Hot Line utilisateurs en suivant les protocoles techniques et administratifs. - Répondre aux questions des utilisateurs et quand c'est possible les aider à progresser dans leur maîtrise du logiciel et de leurs outils informatiques. - Assurer le suivi des demandes jusqu'à leur résolution. - Déployer les mises à jour. - Dépanner les logiciels et matériels installés. Déplacements ponctuels chez les clients quand nécessaire. - Former au maximum les utilisateurs afin de limiter les appels. Faire remonter les informations et questions récurrentes à communiquer dans la newsletter et via le site internet. - Améliorer le niveau des prestations de maintenances et des interventions de SAV vendues auprès des clients. - Enrichir et mettre à jour la base de données mode d'emploi et de référence du service technique. Vous contribuez également à la vente de consommables et à l'identification d'opportunités commerciales. <p>Rapidité et fiabilité de la réponse sont essentiels pour que nos clients puissent travailler en toute sérénité. Vous avez un rôle essentiel puisque vous êtes l'ambassadeur de l'entreprise auprès de ses clients. Vous travaillez en étroite collaboration avec le responsable technique, et en lien direct avec la direction pour la partie commerciale & développement. Votre bonne humeur et votre enthousiasme feront écho à la bonne ambiance et à l'esprit d'équipe qui règnent dans nos locaux.</p>
<p>FORMATION ET COMPETENCES</p>	<ul style="list-style-type: none"> -En informatique : Réseau (Avancé), Windows (Avancé), branchements -Réelle appétence pour les outils informatiques, côté utilisateur -Pédagogie, sens du service, capacité d'écoute, d'observation et d'analyse, sang-froid, organisation -Dynamique, vous aimez travailler en équipe et avez un réel sens du service clients ; vous savez poser des questions pour comprendre le besoin client et reformuler pour vous assurer d'avoir compris -Vous possédez une formation BTS, et une expérience de 2 ans minimum dans une PME et / ou dans un centre d'appel -Permis B <p>Vous prendrez toute votre place au sein de l'équipe en favorisant la communication interne et la prise en charge des clients et en sachant organiser votre temps pour gérer les pics d'appels et le temps entre les appels</p>

	pour faire avancer les dossiers.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Vous avez le sens du contact, et aimez résoudre les problèmes informatiques d'utilisateurs ? Vous souhaitez avoir un travail qui a du sens ? Rejoignez une équipe à taille humaine, dont la mission est de fournir aux dentistes les outils logiciels et technologiques leur permettant de se consacrer pleinement à soigner leurs patients. La société ERIC France, entreprise éditrice du logiciel dentaire GID, offre depuis 35 ans à ses clients dentistes une solution globale performante et innovante, articulée autour du logiciel GID mais aussi de matériel informatique et de radiologie. L'entreprise se positionne sur un créneau haut de gamme et sur mesure pour des praticiens exigeants, avec laquelle elle a développé des relations fortes.
ENTREPRISE	ERIC France

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	CHARGE(E) D'AFFAIRES TCE (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Temps plein
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes

SALAIRE	<p>Salaires en fonction du profil et de l'expérience Véhicule de fonction</p>
MISSIONS	<p>LE POSTE Rattaché(e) aux directeurs de Pôle, vous évoluez au sein d'une équipe commerciale d'une dizaine de collaborateurs. Vous êtes l'interlocuteur unique du client. Votre métier consiste à piloter des projets d'aménagement d'espaces professionnels et à commercialiser des solutions de mobilier de bureau pour le compte de tous types de clients utilisateurs, propriétaires ou investisseurs. En tant que chargé(e) d'affaires en aménagement d'espaces tertiaire, vous intervenez depuis les phases de conception jusqu'à la réception des chantiers. Vous êtes le garant du prix, du planning, de la sécurité et de la qualité des prestations</p> <p>LA MISSION Vous travaillez en autonomie, et vous êtes le garant des objectifs commerciaux qui vous sont donnés. Vous menez vos affaires du stade devis jusqu'à la conclusion du projet, vous travaillez en mode projet et en collaboration avec les autres pôles et les services supports (Bureau d'études, service logistique, marketing, communication...).</p> <p>Votre quotidien est principalement une mission de terrain (70% du temps) composée d'actions de prospection de nouveaux clients et de nouveaux projets qualifiés en amont par notre service de veille commerciale, d'opérations de fidélisation d'un portefeuille de clients existants et de développement de nos parts de marché. Au bureau (30% du temps), Vous élaborez les réponses aux projets (devis, dossiers d'appels d'offres, présentations), participez aux réunions de travail, à la réception de vos clients dans nos locaux, et à la prise de rendez-vous, Vous formalisez les engagements d'Ocellis et les process associés Vous pilotez toutes les phases chantiers de vos projets</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>PROFIL « VOUS ÊTES UNE FEMME OU UN HOMME AU TEMPERAMENT COMMERCIAL ». Il s'agit d'un métier qui requiert des aptitudes commerciales profil « développeur ».</p> <p>De formation Licence/Master, école de commerce, vous vous appuyez sur une expérience commerciale similaire en BtoB d'au moins 2 ans, idéalement dans le secteur de l'immobilier.</p> <p>Au-delà de votre expérience commerciale indispensable pour ce poste, nous attendons une personnalité avec un véritable tempérament de gagnant et un goût du défi. Doté(e) d'une personnalité bien affirmée (compétiteur et pugnace), vous disposez d'une aisance relationnelle vous permettant d'obtenir et d'assurer des rendez-vous auprès d'interlocuteurs variés tels que dirigeants, managers, acheteurs, prescripteurs. Votre sens de l'écoute et de l'observation, votre connaissance du monde de l'entreprise et des enjeux auxquels sont confrontés les porteurs de projets, vous permettent de mieux comprendre les problématiques et de construire des solutions adaptées qui se démarquent de celles de nos concurrents.</p>

	<p>Vous maîtrisez bien évidemment les techniques de vente et votre habilité vous permet de vendre aussi bien des travaux que des concepts, en cycle court comme en cycle long.</p> <p>Vous êtes Disponible immédiatement, rigoureux assidu, reconnu pour votre polyvalence, volontaire, on vous attend !!!</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE</p> <p>Depuis sa création en 1999, OCELLIS, entreprise indépendante et certifiée, n'a cessé d'évoluer pour devenir l'un des acteurs majeurs de l'aménagement et de la rénovation des espaces professionnels. Elle a assuré son développement en intégrant toutes les compétences techniques pour proposer des services toujours plus personnalisés à ses clients.</p> <p>OCELLIS devient, en 2020, le Groupe OCELLIS avec la création de sa structure technique indépendante, OCELLIS Energies, et en 2021 l'ouverture de 2 agences – OCELLIS Lyon et OCELLIS Bordeaux.</p> <p>Entreprise générale pure player à l'origine, Ocellis a développé son organisation pour piloter des missions en contractant général et en entreprise générale de manière à proposer une solution « clés en main » ou sur mesure : aux entreprises qui souhaitent aménager ou rénover leurs bureaux aux investisseurs qui désirent valoriser leurs actifs immobiliers. Nous accompagnons nos clients de la conception à l'installation du mobilier, en passant par les travaux du second œuvre.</p> <p>Quelques chiffres clés :</p> <p>31 millions de CA 70 personnes 4.000 projets réalisés en Europe, de 30 m² à 15.000 m² 2 établissements en France : Paris, Périgueux, 2 agences prochainement : Lyon, Bordeaux</p>
ENTREPRISE	OCELLIS

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

<p>OFFRE D'EMPLOI PARTENAIRE Service vie économique et emploi</p>	
INTITULE DU POSTE	Plombier – Dépanneur (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	37h/semaine
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes

SALAIRE	salaires en fonction des qualifications et de l'expérience
MISSIONS	Nous recherchons un plombier – dépanneur autonome : en CDI démarrage immédiat habitué à travailler sur du B2B et du particulier qualifié dans la recherche de fuite autres qualifications soudure / compétences en électricité serait un plus véhicule de service horaires de jour astreinte rémunérée
FORMATION ET COMPETENCES	titulaire à minima d'un CAP
CONTEXTE DE TRAVAIL	Sauvaget est une entreprise de plomberie CVC, intervenant sur des activités de travaux neufs ou réhabilitation, de maintenance et de dépannage.
ENTREPRISE	SAUVAGET

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 projet digital / Multimédia (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	35h/semaine
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes

SALAIRE	Selon profil
MISSIONS	<p>Fonctions : Community manager de la marque, créateur de contenu, gestion de projet</p> <p>Positionnement dans l'organisation : En relation direct avec le directeur et le responsable de communication.</p> <p>Missions principales : participer à chaque axe de communication (PR, vidéo, crowdfunding, vente en ligne) et être force de proposition, Faire vivre les réseaux sociaux, vivre les campagnes ads, Gestion du circuit de vente digital</p> <p>Activités et tâches :</p> <p>Shooting photos produits et models Retouches et éditions de photos Création de vidéos notamment pour le compte Tiktok de la société Community management : gérer le contenu et sa diffusion sur les RS : instagram, tiktok, facebook, Snapchat Gérer la relation avec les influenceurs et agences d'influenceurs. Gérer le planning de vente sur Shopify</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Profil du poste</p> <p>Compétences :</p> <p>Avoir une bonne connaissance de Photoshop et Illustrator (Lightroom serait un plus) Avoir des compétences en vidéo (montage, prise...) Maîtriser la gestion de planning pour RS Des connaissances en web sont un plus Expériences professionnelles :</p> <p>Quelques années en alternance en agence ou chez annonceur en amont seraient appréciées</p> <p>Formations / diplômes :</p> <p>Un BTS dans le domaine de la comm, du digital, du graphisme</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	Start-up mode/accessoires
ENTREPRISE	GUSARD

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	Formateur pour agents d'entretien (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Les formations seront dispensées tôt le matin (6h) sur les lieux d'activité.
LIEU DE TRAVAIL	Divers
SALAIRE	Selon profil
MISSIONS / PROFIL	<p>Nous recherchons une personne afin de former nos salariés sur site aux techniques du nettoyage.</p> <p>Nous avons donc besoin d'une personne qui a la patience et les compétences pour expliquer à nos agents sur site. Le profil type serait soit un formateur à la retraite, soit un(e) instituteur(rice) à la retraite ou un ancien professionnel dans le nettoyage.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	Créée en 1988 pour répondre aux besoins d'une clientèle exigeante dans le secteur du Luxe, le groupe ONEGA est rapidement reconnu pour la qualité de ses services dans le domaine du Nettoyage
ENTREPRISE	ONEGA

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	BUSINESS DEVELOPER (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Horaires : poste en coupure du mardi au samedi
LIEU DE TRAVAIL	Paris
SALAIRE	Package attractif basé sur la performance : Fixe + Variable + BSPCE.
MISSIONS	<p>Votre mission (si vous l'acceptez) Copilote aux côtés de notre CEO, votre mission est importante : vous êtes responsable de la trajectoire du vaisseau. Au cœur de la relation client, vous identifiez de nouvelles cibles à prospecter tout en fidélisant notre portefeuille de clients. Un esprit conquérant et force de proposition sera nécessaire pour mener à bien cette mission. Etant en 1ère ligne, vous êtes notre Ambassadeur sur le marché ; vos contributions sont essentielles pour conserver notre avantage concurrentiel.</p> <p>Votre rôle chez Kwel s'organisera ainsi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les segments de marché à prospecter et rechercher les cibles commerciales pertinentes - Générer des leads par la réalisation de campagnes de prospection (emails, appels, social selling) afin d'atteindre vos objectifs trimestriels - Animer votre portefeuille de clients avec pour maîtres mots développement et fidélisation - Comprendre et répondre aux besoins des clients dans le but de valider des deals - Effectuer un reporting des actions commerciales menées - Analyser de manière pertinente les données du CRM afin de garder le cap sur les objectifs fixés <p>Vous l'aurez compris : vous serez au cœur du réacteur et participerez activement au développement de notre navette !</p>
FORMATION ET COMPETENCES	<p>Profil recherché Profil junior (0-3 ans d'expérience) Bac+5, Grandes Ecoles de Commerce.</p> <p>Vous êtes un(e) challenger tenace et enthousiaste, avec un esprit entrepreneurial et des compétences avérées en vente B2B et business développement. L'autonomie, la rigueur et le dynamisme sont des qualités qui vous caractérisent au travail.</p> <p>Par ailleurs doté(e) d'une expression irréprochable, à l'écrit comme à l'oral et</p>

	<p>maîtrisant la langue anglaise, vous êtes pourvu(e) d'une soif d'apprendre et de vous développer au sein d'un collectif bienveillant.</p> <p>Alors ce poste est fait pour vous !</p> <p>Déroulement des entretiens</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Entretien téléphonique avec Claire, notre COO ● Entretien physique avec Johann, notre CEO et votre futur N+1 ● Réalisation d'un cas pratique (mise en situation) ● Troisième et dernier entretien avec notre Board Advisor
<p>CONTEXTE DE TRAVAIL</p>	<p>Qui sommes-nous ? Kwel est LA startup qui révolutionne le monde du transport international. Nous sommes là pour accompagner les TPE et PME françaises dans leur croissance, en leur permettant d'exporter de manière simplifiée.</p> <p>Nous orchestrons tous les acteurs du transport et de la logistique pour répondre aux besoins les plus spécifiques. Envois de marchandises en France ou à l'international, par route, air ou mer, notre catalogue de solutions ne cesse de s'étoffer de jour en jour.</p> <p>Nos valeurs "Conquering mindset, solution oriented and customer first", telle est la devise à bord du vaisseau Kwel.</p> <p>Conquering mindset Nous sommes à la conquête d'un marché à disrupter, chaque membre d'équipage doit faire preuve d'ambition et d'une exigence élevée.</p> <p>💡 Solution oriented Pas de problème sans solution, nous nous donnons tous les moyens de transformer chaque défi en succès.</p> <p>Customer first Parce que les clients sont le carburant de notre vaisseau, leur satisfaction est notre priorité</p>
<p>ENTREPRISE</p>	<p>KWEL</p>

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	TELEPROSPECTEUR - COMMERCIAL JUNIOR PROSPECTION (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	CDI
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Dès que possible
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Plein temps
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	25-28K€ de fixe
MISSIONS	<p>Descriptif du poste :</p> <p>Au sein d'une petite structure commerciale, vous aurez pour principale mission de prospecter, d'ouvrir les comptes et d'accompagner le développement des distributeurs de matériel électrique et de matériel d'éclairage présents sur le territoire qui vous sera confié.</p> <p>Vos principales missions seront :</p> <ul style="list-style-type: none"> Prospecter de nouveaux clients distributeurs en matériel électrique et/ou d'éclairage sur le territoire commercial confié Appels sortants pour informer nos partenaires et prospects des offres commerciales en cours chez Integral LED Etablir des propositions commerciales, et en faire le suivi auprès des clients et prospects Renseigner et mettre à jour les coordonnées des clients et prospects dans notre CRM Etablir des comptes rendus d'échanges commerciaux dans notre CRM afin de faciliter le suivi de votre prospection Assurer le soutien commercial des commerciaux terrains et grands comptes en contactant leurs clients pour leur faire part des offres commerciales en cours Saisir les commandes dans notre ERP Maintenir à niveau et développer ses connaissances des produits d'éclairage INTEGRAL LED Maintenir à niveau ses connaissance du marché, des produits concurrents, des prix marchés, ..., et assurer la remontée d'information auprès des chefs de produits et de sa hiérarchie Répondre aux appels entrants et renseigner les clients sur les prix, disponibilités produits, questions techniques, ... <p>Poste sédentaire avec des visites clients occasionnelles à prévoir pendant l'année.</p>
FORMATION ET COMPETENCES	Profil Recherché :

	<p>Bac+2 , BTS Action Commerciale Première expérience de la fonction commerciale et de la prospection souhaitée Tempérament commercial et esprit « chasseur » Autonomie Ténacité Résistance au stress Connaissance des logiciels Excel, Word, Powerpoint Sensibilité technique (une formation à nos produits et outils est prévue) La pratique de l'anglais (lu, parlé et écrit) sera un avantage pour ce poste car notre maison mère étant basé en Angleterre, de nombreux échanges écrits et téléphoniques sont effectués au quotidien.</p>
CONTEXTE DE TRAVAIL	<p>INTEGRAL LED – Integral Europe SARL</p> <p>Filiale française d'une société anglaise, nous sommes présents en France depuis plus de 17 ans et notre maison mère existe depuis plus de 30 ans.</p> <p>Nous sommes fabricant et distributeur de produits d'éclairage LED (ampoules, luminaires, bandeaux LED, panneaux LED, downlights, éclairage industriel, ...).</p> <p>Plus d'informations sur notre site web : http://www.integral-led.com</p> <p>Le développement de notre activité commerciale en France nous amène à recruter des commerciaux pour prospecter de nouveaux clients pour notre Division INTEGRAL LED.</p>
ENTREPRISE	INTEGRAL LED

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	Alternance Caviste (H/F)
TYPE DE CONTRAT <i>Temps plein/temps partiel</i>	ALTERNANCE
NOMBRE DE CONTRATS	1
DATE DE DEMARRAGE	Septembre 2021
SUIVI DU RECRUTEMENT	Patrick Puissant
HORAIRES	Les mercredi, jeudi, vendredi et samedi de 10h30 à 20h dont 45 minutes pour déjeuner, soit 35h par semaine.
LIEU DE TRAVAIL	Suresnes
SALAIRE	
MISSIONS	Les principales missions (non exhaustives) sont : <ul style="list-style-type: none"> - le conseil et la vente des produits - l'agencement du magasin - la passation des commandes - la réception des produits - l'animation des réseaux sociaux et du site marchand. - Analyse marketing et développement du BtoC et du BtoC - la recherche de nouveaux produits à travers la dégustation de produits.
FORMATION ET COMPETENCES	Le candidat devra avoir une réelle appétence pour le monde du vin/spiritueux et du contact client. Le candidat sera motivé et force de proposition.
CONTEXTE DE TRAVAIL	Jeune cave à vins, champagnes, spiritueux et bières, située à Suresnes (92), recherche un caviste (homme ou femme) en contrat d'apprentissage à compter de septembre 2021.
ENTREPRISE	INTERCAVES

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